

أختلف معك ولكني أحبك



أسامة

محمد عبد الجواد

GBS
Gheras Bookstore
غراس للنشر والتوزيع

أختلف معك..
ولكني أحبك!!

الطبعة الأولى
1428هـ - 2007م

رقم الإيداع 2006/20462

مركز السلام للتجهيز الفني
عبد الحميد عمر
0106962647

GBS
Gheras Bookstore

360 ش الأهرام - الهرم - الجيزة
تليفاكس: 025830768 موبيل: 0107647742 - 0127727306
Gheras_eg@hotmail.com

للاتصال بالمؤلف
مركز رؤية للتطوير الإداري والتربوي
0101400354
Email: Management_a_z@hotmail.com

اختلف معك.. ولكني أحبك !!



رؤية جديدة
(لفهم الآخرين وكسبهم وإدارة خلافاتك معهم)

محمد أحمد عبد الجواد
خبير تطوير إداري.. وتنمية بشرية

الإهـــداء

إلى الطاقـات الفاعلـة في الأمـة... قبـل أن تهـدر إمكانياتها.. وتبدد طاقاتها.

إلى كل نفس سوية.. قدمت غيرها على نفسها وسعت الى الحق على يديها أو على يدي محاورها.

إلى كل متطلع إلى مراجعة نفسه.. وتأمل واقعه في موضوعية وأناة.

إلى كل راغب في سلام النفس.. و مؤمن بأن الحياة لعبة علاقات.

محمد أحمد عبد الجواد

مقدمة

الخلاف في الرأي، سمة العقول الناضجة، ودليل لثراء وخصوبة وفهم القضايا المطروحة للتناول.

تحسن الاستفادة منه واستثماره حينما ننظر إليه على أنه حوار بناء بين وجهات نظر مختلفة ومتباينة، وعندما نتعامل معه على أن منطلقه هو مرجعية لتقديرات مختلفة تثريها خبرات واسعة وتراكمات ثقافية، وواقعية.

وبغير هذا الخلاف في الرأي نقع في أزمة الجمود ونضاد طبيعة الفطرة، ونقضي على ثقافة اختلاف وجهات النظر وتباينها ومن ثم ينقصنا الثراء والتعدد.

كما أنه ضرورة، وواقع لاختلاف الناس، وتباين مشاربهم واهتماماتهم وثقافتهم وبيئاتهم، فكل منهم نسيج وحده.

ومن ثم كان ينبغي أن نركز نظرتنا إلى توظيفه في العمل المطروح، والاستفادة من نتائجه، دون أن نعطل فوائده، ونبقى محبوسين في قانون المنطق التشائمي: صواب أو خطأ.

لاسيما وأن أمام أعيننا نفوس صفت، وعقول تفتحت فأنتجت

قد أختلف معك في الرأي..

ولكني أدفع

عمري لتقول رأيك.

فولتير [مفكر فرنسي]

خلافًا نزيهًا، ارتفعت فيه على حظوظ النفس، وانقباض الفكر.

وكان سر نجاحها أنها أدركت سر الاختلاف في الرأي واقعيته واختلاف رؤيتنا للأشياء من حولنا.

وهذا يجعلنا دائمًا بحاجة إلى أن ننظر للأمور من وجهة نظر الآخرين أيضًا، وليس من وجهة نظرنا نحن فقط.

كما علينا الا نحاول أن نكون حريصين على أن نغير وجهات نظر الآخرين لكي تتفق مع احتياجاتنا ومصالحنا.

فإذا ما تقبلت عقولنا فكرة الاختلاف، وأهميته.. فهل نحن موضوعيون في خلافنا؟

هل نزن آراء الآخرين وزنًا منطقيًا ونتعامل معها بحيادية مطلقة، أم أننا ننحاز لأفكار وآراء دون الأخرى؟

هل ننظر إلى القضايا المطروحة من وجهة نظر الطرف الآخر ونحاول أن نتقمص دوره وشخصيته لكي نتعرف على حقيقة موقفه؟

ثم إذا ما انتقلنا إلى دائرة الحوار مع الآخرين..

هل نجمد عند طريقة واحدة للتفكير؟! أم أننا نتمتع بمرونة المعالجات العقلية الفعالة التي يتطلبها طبيعة الموقف أو الحوار أو المشكلة..

وعندما نختلف في وجهات النظر.. هل نضبط مؤشر نياتنا ضبطًا صحيحًا، ونتأمل أنفسنا ونحن نختلف مع الآخرين..؟!

هل حقًا كنا نختلف من أجل القضية المطروحة، أم أن هناك أشياء أخرى أخذت بنا بعيدًا عن صفاء الاختلاف؟

غير أن الأمر ليس في حاجة إلى صدق القلب وتجريده من الهوى في الخلاف فحسب، وإنما يستلزم منا أن نستكمل هذا الفقه ببعض المهارات التي تتعلق بكيفية التعامل مع الأشخاص المثيرين للخلاف، وأن نتعرف على الخلاف الفعال، ولماذا يبرز داخل اجتماعاتنا ولقاءاتنا وكيفية إدارة النقاش داخل المجموعة بفاعلية؟

وعندما يستحكم الخلاف، فنحن بحاجة إلى أن نتعرف: كيف نترفق بالمخالف ونحسن التعامل معه؟

وكيف نختلف بشرف؟

كيف نستفيد من نسبة الاتفاق والتي قد تصل إلى 90٪ وهو القدر الذي علينا استغلاله كأساس للتعاون والمشاركة ولا نجعل من نسبة الـ10٪ التي تمثل الخلاف هي الأساس لتفككنا وعدم ترابطنا؟

* * *

أزمة الاتفاق..

وتطابق وجهات النظر..!



إذا كنت تستريح للاتفاق، وتطابق وجهات النظر الدائم فيما تتناوله عقولنا بالبحث والتناول.

فأنت بلا شك تبحث عن الراحة، ولكن الراحة التي تؤدي إلى الجمود، والبطء، ونقص الأفكار الجديدة، وغياب التحدي.

ذلك أن الاختلاف في وجهات النظر وتقدير الأشياء والحكم عليها أمر فطري طبيعي له علاقة بالفروق الفردية إلى حد بعيد، إذ يستحيل بناء الحياة وقيام شبكة العلاقات الاجتماعية بين الناس أصحاب القدرات الواحدة، والنمطية الواحدة.

ومن ثم كان الخلاف في وجهات النظر ظاهرة صحية تثري العقل المسلم بخصوبة الرأي، والاطلاع على وجهات النظر، ورؤية الأمور من أبعادها، وزواياها المختلفة[1].

لذا ينبغي أن نسعى إلى إثارة هذه العقول، واستخراج ثمرات التفكير.

والتركيز على ثقافة اختلاف وجهات النظر وتباينها لمزيد من الثراء والتعدد.

غير أنه ليس كل اتفاق وتطابق في وجهات النظر، يثير أزمة.. إنما

(1) أدب الاختلاف في الإسلام – د. طه جابر فياض العلواني – كتاب الأمة صـ 9، الطبعة الأولى – تقديم / عمر عبيد حسنة، صـ 10 بتصرف.

دلتنا تجارب الأيام، والمواقف المتتابعة – القديمة منها والمعاصرة، على أن كل خلاف في وجهات النظر أثمر تيسيرًا ونضجًا.

فماذا لو اتفق فقهاؤنا في قضية إخراج زكاة الفطر مثلاً، واتفقوا جميعًا على إخراجها صاعًا من القمح، أو صاعًا من الشعير، أو الأرز والذرة، أو نحو ذلك مما يعتبر قوتًا ، ولم يجز الإمام أبو حنيفة إخراجها بالقيمة؟!

لكننا نري الفقير يأخذ هذه الزكاة لبيعها بأقل من سعرها ليشتري حاجاته، ويغطي بها نفقته والمستفيد في النهاية هو من يباع له.

غير أن وجود رأي للإمام أبو حنيفة النعمان، يجيز إخراج الزكاة بالقيمة، أفسح المجال للتقدير، ووضع الأمور في نصابها الصحيح.

ولقد أدرك هذه القيمة، كثير من الأمم، واستفادوا من ثقافة الخلاف وثرائها.

واستمع معي إلى «الفريد سلون» رئيس مجلس إدارة شركة «جنرال موتورز» يقول في اجتماعه بمديريه:

أيها السادة:

إني أفهم الآن أن هناك اتفاقًا كاملاً بين المجتمعين على القرار المعروض هنا.. لذلك فإني أقترح تأجيل مناقشة الموضوع لاجتماعنا

القادم لنعطي فرصة لتنمية وجهات نظر مختلفة فربما نفهم شيئًا جديدًا عن القرار المطلوب اتخاذه!

أما «**فرانكلين روزفلت**» رئيس الولايات المتحدة الأمريكية الأسبق فقد كان يدرك قيمة اختلاف وجهات النظر، وأنه يثري المؤسسة بالبدائل المختلفة، لذلك كان عندما يعرض عليه أمر من الأمور الهامة، فكان يعطي بعض مستشاريه وجهات نظر معينه تهدف إلى تأييد هذا الأمر، ويطلب منهم تنميتها.

ثم يعطي وجهات نظر مختلفة إلى البعض الآخر تهدف إلى إبراز الجوانب السلبية حتى ينمي وجهات النظر المعارضة.

فكان هذا الأسلوب يحميه من أن يكون سجينًا لآراء تتفق سواء كان هذا الاتفاق يهدف إلى إقرار هذه الموضوعات أو معارضتها[1].

الإمام مالك : لا تحسم الخلاف ... دع الناس وما اختاروا

كان الأمام مالك رحمه الله أثبت الأئمة في حديث المدنيين عن رسول الله ﷺ وأوثقهم إسنادًا، وقد ألف كتابه «**الموطأ**» وتوخي فيه إيراد القوي من حديث أهل الحجاز، كما

(1) في هذا المعنى – المصدر السابق صـ 494.

نقل ما ثبت لديه من أقوال الصحابة وفتاوى التابعين، وبوبه على أبواب الفقه، فأحسن ترتيبه، وأجاد تبويبه، واعتبر **الموطأ** ثمرة جهد الإمام مالك أربعين عامًا.

وهو أول كتاب في الحديث والفقه ظهر في الإسلام ووافقه على ما فيه سبعون عالمًا من معاصريه من علماء الحجاز، ومع ذلك فحين أراد المنصور كتابة عدة نسخ منه، وتوزيعها على الأمصار، وحمل الناس عليه حسمًا للخلاف، وكان الإمام مالك أول من أعترض وقال:

«يا أمير المؤمنين، لا تفعل هذا فإن الناس قد سبقت لهم أقاويل، وسمعوا أحاديث، ورووا روايات، وأخذ كل قوم بما سبق إليهم.. فدع الناس وما اختار أهل كل بلد منهم لأنفسهم..»

لماذا يتفق الناس .. أو لماذا يتفق المجتمعون؟

فقال الخليفة: وفقك الله يا أبا عبد الله[1]، [2].

عندما يتفق المحاورون.. أو عندما يكون الاتفاق هو المحصلة النهائية للحوار.. فإن شيء ما قد يحدث:

إما أن يكون المتحاورون قد تطرقوا بحديثهم إلى موضوعات بديهية

(1) أصول الحوار – الندوة العالمية الشباب الإسلامي (51).
(2) حجة الله البالغة 335 وادب الاختلاف 119.

منطقية لا يختلف عليها اثنان، وكانت هذه الموضوعات واضحة المعالم.

وإما أن يكون الاتفاق قد جاء بعد مناقشات موضوعية أثراها حوار طويل وتم إدارة الخلاف في وجهات النظر بطريقة حسنة.

وإما أن يكون الاتفاق قد جاء بعد طرح الموضوع بوجهه نظر واحدة.. وسيطر على المجتمعين منطق واحد وانعدم التحليل العلمي الجيد للمشكلة أو الموضوع المطروح.

وإما أن يكون الاتفاق قد جاء بعد إجهاد للعقول، ورغبة في الانصراف، ومن ثم مرت الموضوعات على المتحاورين أو المجتمعين مرور الكرام.

لذلك ينبغي أن نتنبه لهذا الاتفاق.

> **هل هو اتفاق صحي..؟ كما يحدث في الأمر الأول والثاني..**
> **أم هو اتفاق غير صحي؟ كما يحدث في الأمر الثالث والرابع.**

ضرورة الخلاف وفوائده والحد الأمثل له.



احـترام وتقـدير الاخـتلاف بيننـا وبـين الآخـرين، هـو جـوهر التفاعـل الإيجـابي.لأن النـاس مختلفـون ذهنيًـا، وعاطفيًـا، ونفسيًـا.

والطريـق إلى احترامنـا وتقـديرنا لهـذه الاختلافات، هو أن ندرك ونعى جيدًا أن كل النـاس لا يـرون العـالم كمـا هـو عليه، ولكنهم يرونه من خلال ما هم عليه!

كما أن احترام وتقدير الاختـلاف يجعلنـا نسـمو، ونـرى الآخرين والعالم أيضًا من خلال نماذج إدراكية مختلفة مما يضيف إلى إدراكنا بشكل يساعدنا على التفاعل الإيجابي مع الغير.

كما أن البديل لعـدم احـترام وتقـدير الاختلافـات في الإدراك وفي وجهات النظر هو أن نجعل أنفسنا حبيسين لقانون المنطق الثنائي صواب / خطأ، ولن ندرك البديل الثالث.

ولكن عندما نعي، ونقدر ونحترم الاختلاف في وجهات النظر فإن ذلك سوف يجعلنا نقول: «هذا جيل.. إذن أنت ترى الأمر بشكل مختلف.. ساعدني لأرى ما تراه».

ولكي تدرك قيمة الاختلاف في وجهات النظر

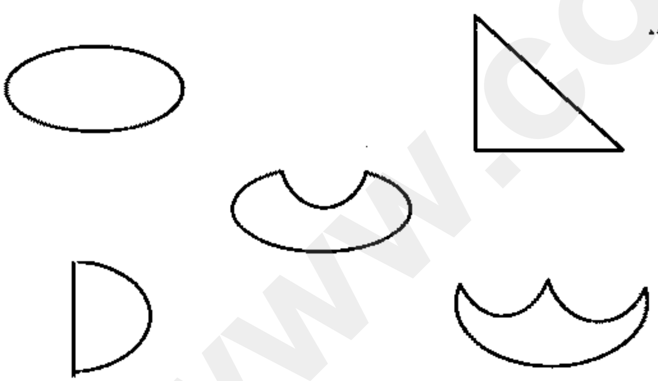
تعامل.. مع هذا التمرين



الباحثون عن الحل الصحيح

كلنـا تواجهنـا مشـاكل يوميـة في العمـل، وفي المنـزل، وفي حياتنـا الشخصية وعلاقتنا مع الآخرين، وفي مواجهة هذه المشاكل نبحـث عـن الحل الصحيح، لنبدأ بالمشكلة التالية وابحث معنا عن الحل الصحيح..

وفيما يلي خمسة أشكال، ضع علامة (✓) أمام الشكل الذي تعتقد أنه يختلف عن بقية الأشكال الأخرى.. وسبب هذا الخلاف مـن وجهـة نظرك.



لا تنتقل إلى الصفحة القادمة إلا بعد تمام الانتهاء من التمرين



مفتاح الإجابة

لنعود الآن إلى تمرين الأشكال الخمسة..

ما هي الإجابة الصحيحة؟!

☑ إذا كانت إجابتك هي أن الشكل رقم (1) هو الشكل المميز عن الأشكال الأخرى فتقبل تهنئتنا لأن هذه هي الإجابة الصحيحة، فالشكل (1) هو الشكل الوحيد الذي ليس له أي أركان محدبة.

☑ أما إذا كانت إجابتك هي أن الشكل رقم (2) هو الشكل المميز عن الأشكال الأخرى فتقبل كذلك تهنئتنا فهذا الشكل هو الوحيد الذي تتكون جوانبه من خطوط مستقيمة تمامًا.

☑ أما إذا كانت إجابتك هي أن الشكل رقم (3) هو الشكل المميز عن الأشكال الآخرين فلنبارك لك حيث أن هذا الشكل هو الوحيد غير المنتظم بمعنى أنه لا يمكن تقسيمه إلى جزأين متشابهين تمامًا.

☑ أما إذا كانت إجابتك هي الشكل رقم (4) هو الشكل المميز عن الأشكال الأخرى فقد أصبت فهذا هو الشكل الوحيد

الذي له جانب مستقيم وجانب دائري.

☑ وأخيرًا إذا كنت قد اخترت الشكل رقم (5) عل إنه الشكل المميز عن باقي الأشكال فإجابتك صحيحة لأن هذا الشكل عبارة عن منحنى الأضلاع.

بمعنى آخر كل الإجابات صحيحة وتتوقف صحتها على وجهة نظرك في الاختيار!!



ولكن

فكرة أن تكون الإجابات كلها صحيحة قد لا تروق لكل من تتلمذ في النظام المدرسي الذي رسخ في أذهاننا أن هناك إجابة وحيدة صحيحة.

إن مبدأ وجود إجابة واحدة صحيحة شيء أساسي بالنسبة للعديد من المشاكل الرياضية وحيدة الإجابة.

ولكن القضية الأساسية هي معظم المشاكل إلى تواجهنا في الواقع العملي لايمكن تحويلها إلى مسائل رياضية من هذا النوع.. فالحياة بها الكثير من الغموض والتعقيد وبها العديد من الإجابات الصحيحة التي تتوقف صحتها على الشئ الذي نبحث عنه..

واعتقادك أن هناك إجابة واحدة صحيحة تعني أن عليك أن تتوقف بمجرد أن تقابلك أول إجابة صحيحة، وتمنع نفسك من تقليب وجهات النظر.

تذكّر

في ظل التفاعل الإيجابي فإن اختلاف الراي .. يثرى ، ويطور .. ويبنى بحثًا عن البديل الثالث.(1)

تذكّر

إذا اتفق اثنان في كل شيء .. فلا حاجة إلى واحد منهما(1)

(1) دليل التدريب القيادي .. سلسلة التنمية البشرية – هشام الطالب إصدار المعهد العالمي للفكر الإسلامي.. صـ 149.


فوائد الاختلاف
في وجهات النظر
ونتائجه الإيجابية

✍ يتيح لنا الاختلاف التوصل إلى أفكار جديدة.. والبحث عن حلول ومناهج متعددة.

✍ يساعدنا الاختلاف في وجهات النظر في حل المشكلات المزمنة.. كما أنه يصقل قدرتنا على الابتكار وزيادة فرص التطوير.

✍ يتيح لنا فهم كل رأي.. والتعرف على جميع الاحتمالات[1].

✍ في الاختلاف رياضة للأذهان.. وتلاقح للأفكار، كما أنه يفتح مجالات للتفكير للوصول إلى سائر الافتراضات التي تستطيع العقول المختلفة الوصول إليها[2].

✍ الخلاف في الرأي هو الطريقة الوحيدة التي تحمي المدير من أن يصبح سجينًا لوجهة نظر واحدة.. إذ أن كل شخص في المؤسسة يحاول جاهدًا أن يؤكد أن رأيه سليمًا.. والطريقة الوحيدة للخروج من هذا هو تقليب وجهات النظر بدراسة متأنية[3].

---

(1) في هذا المعنى – برنامج القيادة وبناء فريق العمل الجماعي – إعداد المركز العربي للإدارة والتنمية – مداك .. صـ 7.

(2) أدب الاختلاف في الإسلام د/ طه جابر فياض العلواني – كتاب الأمة رقم «4» الطبعة الأولى ، صـ 27.

(3) في هذا المعنى – الإدارة الأصول والأسس العلمية د / سيد الهواري، مكتبة عين شمس ، صـ 495.

✍ وجهات النظر المختلفة هي الأسلوب الوحيد لخلق بدائل مختلفة للمشكلة محل البحث.

✍ وبناء على ما سبق من فوائد.. فإن المدير الفعال.. ينبغي ألا يبدأ بالافتراض بأن حلاً معينًا صوابًا.. وكل الحلول الأخرى خطأ.. كما لا يبدأ بقوله.. أنا صواب وهو خطأ.. بل يتروى ويفهم لماذا يختلف الناس في وجهات نظرهم؟

✍ عليه أن يدرك أن الشخص المخالف شخص ذكي وعادل ما لم يثبت غير ذلك بالدليل القاطع.

✍ إن المدير الفعال يجب أن يفترض أن وجهة نظر الشخص المخالف تنبع من إدراك حقيقة أخرى خافية.. ويجب أن يكون مهتمًا «بالفهم» عندئذ يستطيع أن يفكر فيمن هو المصيب ومن هو المخطئ[1].

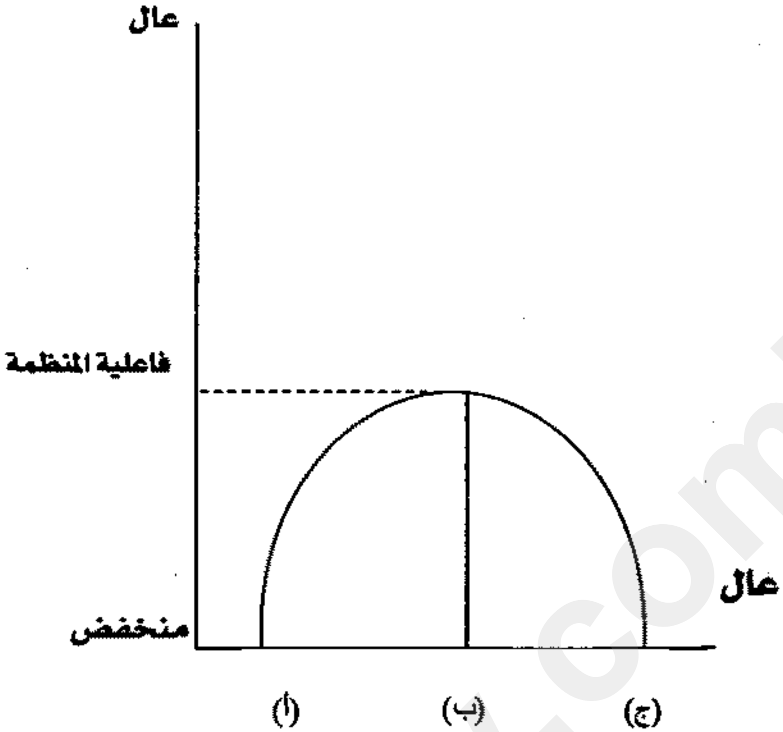
---

(1) المصدر السابق.

الحد الأمثل للخلاف[1]

درجة الخلاف	نتائج الخلاف	خصائص التنظيم أو المؤسسة	فاعلية وكفاءة المنظمة
منعدمة ومنخفضة	ضارة	لامبالاة، جمود، بطء، التأقلم، نقص الأفكار الجديدة، غياب التحدي.	منخفض
الحد الأمثل	مفيدة	حيوية.. نقد ذاتي، بحث عن حلول، تحرك إيجابي نحو الهدف.	مرتفعة
مرتفعة	ضارة	عشوائية، عدم تعاون، تعارض الأنشطة صعوبة التنسيق.	منخفضة

(1) ملف البرنامج التدريبي القيادة وبناء فريق العمل الجماعي ، المركز العربي للإدارة والتنمية (مذاك).



درجـــة الخـــلاف

صورة مشرقة

من الخلاف النزيه



«من النتائج المحتومة للانفتاح المطلق، أن نعرف الحقائق دون تزييف أو تحريف، وأن نطلع على وجهات النظر المختلفة وأن نألف خلافات البشر وتناقضاتهم، فيكون الإيذان ببزوغ فجر البشرية الواحدة».

المفكر المصري : نجيب محفوظ

يا ليت كل من
نقدوني
كانوا مثلك

وضع طه حسين كتابه **«مستقبل الثقافة في مصر»** ضمنه آراء فيما يجب أن تتجه إليه الثقافة في مصر..

وكان لهذا الكتاب دوى كبير في جميع الأوساط، لاسيما الأوساط التعليمية والتربوية حيث كان الكتاب يحمل دعوة صريحة إلى الاتجاه إلى الغرب..

«ولكن السبيل إلى ذلك ليس في الكلام يرسل إرسالاً، ولا في المظاهر الكاذبة والأوضاع الملفقة، وإنما هي واضحة بينة مستقيمة ليس فيها عوج ولا التواء..

وهي واحدة فذة ليس لها تعدد وهي: أن نسير سيرة الأوربيين ونسلك طريقهم لنكون لهم أندادًا، ولنكون لهم شركاء في الحضارة خيرها وشرها، حلوها ومرها، ما يحب منها وما يكره، وما يحمد منها وما يعاب ومن زعم غير ذلك فهو خادع أو مخدوع»[1]

يقول الإمام الشهيد حسن البنا: «وقد اتصل بي بعض أصدقائنا الغيورين وطلبوا إلى أن أنقد الكتاب.. وفي الموعد المحدد ذهبت إلى دار الشباب المسلمين فوجدتها – على غير عادتها – غاصة، والحاضرون هم رجالات العلم والأدب والتربية في مصر، ليس من دون هذا المستوى.

ووقفت على المنصة.. واستفتحت بحمد الله والصلاة والسلام على رسول الله، وبجانبي الدكتور الدرديرى السكرتير العام للشبان

(1) مستقبل الثقافة في مصر .. د/ طه حسين ، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1993 صـ 41.

المسلمين.. ورأيت الكتاب كله منطبعًا في خاطري بعلاماتي التي كنت أعلم عليها بالقلم الرصاص..

قال: وبدأت أول ما بدأت فقلت: إنني لن أنقد هذا الكتاب من عندي، وإنما سأنقد بعضه ببعضه، وأخذت ملتزمًا بهذا الشرط أذكر العبارة من الكتاب وأعارضها بعبارة أخرى من نفس الكتاب..

ولاحظ الدكتور الدرديرى أنني في كل مرة أقول:

«يقول الدكتور طه في الكتاب في صفحة كذا.. وأقول العبارة من خاطري.. وظللت على هذه الوتيرة حتى انتهيت من الكتاب كله.. وأنهيت المحاضرة فقام الجميع وفي مقدمتهم الدكتور الدرديرى بين معانق ومقبل.

ولما هممت بالانصراف رجاني الدكتور الدرديرى أن أنتظر برهة لأنه يريد أن يسر إلي حديثًا، واقترب مني وأسر في أذني سرًا وتعجبت له قال: لما نشرنا عن موضوع محاضرتك وموعدها اتصل بي الدكتور طه حسين، وطلب إلى أن أعد له مكانًا في هذه الدار يستطيع فيه أن يسمع كل كلمة تقولها دون أن يراه أو يعلم بوجوده أحد فأعددنا له المكان وحضر المحاضرة من أولها إلى آخرها ثم خرج دون أن يراه أو يعلم به أحد..

وفي اليوم التالي طلب الدكتور طه حسين بمكتبه بوزارة المعارف

الأستاذ/ أحمد الشاري وقال له: يجب أن ترتب لي اجتماعًا بالأستاذ حسن البنا في أي مكان بحيث لا يكون معنا أحد وبحيث لا يعلم به أحد، وليكن هذا المكان في بيته أو بيتي أو في مكتبي هنا، وأبلغني الأستاذ أحمد السكري بذلك فرأيت أن يكون الاجتماع في مكتبه بالوزارة.

وبدأ الدكتور طه: ليس لي رد على شيء منها، وهذا نوع من النقد لا يستطيعه غيرك.. وهذا ما عناني مشقة الاستماع إليك، ولقد كنت أستمع إلى نقدك لي وأطرب.. وأقسم يا أستاذ حسن لو كان أعدائي شرفاء مثلك لطأطأت رأسي لهم... ليت أعدائي مثل حسن البنا إذن لمددت لهم يدي من أول يوم!

ثم تناقشنا في مواضيع مختلفة تدور حول طبيعة الفكرة الإسلامية ومدى أحاطتها بكل نواحي المجتمع فكان آخر حديث لي بعد أن تحدثنا أكثر من ساعتين أن قلت له:

لو أن أصحاب الآراء حين يختلفون حول أمر من الأمور لم يعتقد كل منهم أن رأيه هو الصواب كله، وأن آراء غيره هي الخطأ كله، بل أضاف إلى اعتقاده في صحة رأيه اعتقادًا بأنه قد يكون في آراء الآخرين نوع من الصواب وإن لم يبن له، لما اشتد الخلاف ووصل إلى خصومه تطمس في ظلماتها معالم الحقيقة.. وينقلب النقاش من كونه وسيلة للبحث عن الحقيقة إلى محاولة للانتصار للرأي والمجادلة بالباطل.

الشافعي قريبًا من مقبرة أبي حنيفة

صلّى الشافعي رحمة الله الصبح قريبًا من مقبرة أبي حنيفة رحمة الله فلم يقنت، والقنوت عنده سنة مؤكدة، فقيل له في ذلك فقال: «أخالفه وأنا في حضرته؟!»[1]

ابو حنيفة ومالك

أخرج القاضي عياض في «المدارك» قال: قال الليث بن سعد: لقيت مالكًا في المدينة، فقلت له: إني أراك تمسح العرق عن جبينك قال: عرقت مع أبي حنيفة، إنه لفقيه يا مصري، قال الليث: ثم لقيت أبا حنيفة، وقلت له: ما أحسن هذا الرجل فيك (يشير إلى مالك) فقال أبو حنيفة: ما رأيت أسرع منه... بجواب صادق ونقد تام.[2]

(1) ادب الاختلاف في الإسلام – د / طه جابر فياض العلواني – كتاب الأمة رقم (9) – الطبعة الأولى صـ 124 ، 125.

(2) ادب الاختلاف في الإسلام – د / طه جابر فياض العلواني – كتاب الأمة رقم (9) – الطبعة الأولى صـ 124 ، 125.

الغزالي وتكامل وجهات النظر

ذكر الإمام الغزالي أن أربعة من العميان وقفوا حول فيل، فلمس أحدهم أقرب ما يقابله منه فكان الخرطوم فقال: إن الفيل ما هو إلا خرطوم طويل رفيع..

ولمس الثاني أذن الفيل فقال: لا، إن الفيل هو صفحة جلدية واسعة. ولمس الثالث رجل الفيل فقال: لا.. بل هو عمود مستدير، ولمس الأخير جسم الفيل فقال: لا، بل هو حائط عريض أملس!

فلـو

أن هؤلاء الأربعة لم يتعصب كل منهم لرأيه وتركوا فرصة للتفاهم فيما بينهم، ولا يكون هذا التفاهم إلا إذا افترض كل منهم أن في رأى غيره بعض من الحقيقة..

ولو امتدت يد كل منهم إلى مواضع أيدي زملائه فيلمس ما لمسوا فتكون عند كل منهم صورة كاملة عن الفيل[1].

(1) الإخوان المسلمون أحداث صنعت التاريخ – محمود عبد الحليم – دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع – الجزء الأول – صـ 242.

ولكني أحبك..!!

عندما أنشأ الإمام الشهيد حسن البنا نظام الجوالة.. جاءه أحد المعارضين لذلك.. إذ أن ملابس الجوالة.. كانت تقتضي من كل مشترك أن يرتدي سروالاً حتى ركبتيه فقط..

فقال: يا حسن أفندي.

قال الإمام الشهيد: نعم

قال: إني أكرهك..

قال الإمام الشهيد: ولكني أحبك.

قال الرجل: ولكني أكرهك في الله.

قال الإمام الشهيد: وهذا يزيدني حبًا فيك.

يقول الإمام الشافعي...

والله ما ناظرت أحدًا إلا ودعوت الله أن يجرى الحق على لسانه.

وللجيل الوضيئ من الخلاف موقع

يختلف الناس في اتجاهاتهم النفسية والعقلية، فهناك المشدد وهناك الميسر، وهناك ذو النفسية المنقبضة، وذو النفسية المنبسطة. هناك من يأخذ بحرفية النص، وهناك من يتعدى حدود النص إلى فهم ما يدعو إليه.. وما يقصده..[1]

ابن عمر وابن عباس

كان ابن عمر شديد على نفسه وعلى الناس، ويظهر هذا في فتواه، فكان يغسل وجهه، ويدخل الماء في باطن عينيه، وكان يبعد الأطفال عنه، خشية أن يسيل لعاب من الطفل عليه، وربما جاء شيء من أراجيع الطفل فينجسه..

وابن عباس.. يقرب الأطفال إليه ويقول: «إنما هم رياحين نشمها»

وفي الحج: كان ابن عمر يزاحم على الحجر الأسود حتى يدمى،

---

(1) راجع في هذا:
- أدب الخلاف في الإسلام – د / يوسف القرضاوي (تسجيلات الأنصار الإسلامية) المملكة العربية السعودية – جدة..
- فقه الاختلاف – د/ يوسف القرضاوي (تسجيلات أصالة للإنتاج الفني والتوزيع) / القاهرة.
- أدب الاختلاف – الشيخ محمد حسان (تسجيلات التقوى الإسلامية – القاهرة.

وعندما سألوه قال: «هوت القلوب والأفئدة إليه».

بينما: ابن عباس.. كان يكره المزاحمة.. ويقول «لا يؤذِي.. ولا يؤذَى»

حتى عرف في تراثنا الفقهي: شدائد ابن عمر ورخص ابن عباس.

بين أبو بكر وعمر..

كان أبو بكر رضي الله عنه لينًا رقيقًا..

وكان عمر رضي الله عنه قويًا شديدًا..

وقد تبدى ذلك في رأيهما في أسارى بدر..

يقول الشيخ محمد الغزالي[1]

«استشار رسول الله ﷺ أبا بكر وعمر وعليًا، فقال أبو بكر:

يا رسول الله: «هؤلاء بنو العم والعشيرة والإخوان! وإني أرى أن تأخذ منهم الفدية، فيكون ما أخذناه قوة لنا على الكفار، وعسى أن يهديهم الله فيكونوا لنا عضدًا».

فقال رسول الله ﷺ: «ما ترى يا ابن الخطاب»، قال: قلت: والله ما أرى ما رأى أبو بكر، ولكن أرى أن تمكنني من فلان – قريب لعمر –

(1) فقه السيرة – محمد الغزالي – الطبعة الثامنة ، 1402 هـ 1982 م، مطبعة حسان – صـ 254.

فأضرب عنقه.. وتمكن عليًا من عقيل بن أبي طالب، فيضرب عنقه.. وتمكن حمزة من فلان – أخيه – فيضرب عنقه حتى يعلم الله أنه ليست في قلوبنا هوادة للمشركين.. وهؤلاء صناديدهم وأئمتهم وقاداتهم..

وهكذا طبائع الناس.. يختلفون في وجهة النظر وفي الفهم والتناول.. وهو اختلاف تنوع لا اختلاف تضاد..

وقد علق النبي ﷺ على ذلك بقوله[1]:

«إن الله ليلين قلوب رجال، حتى تكون ألين من اللبن، وإن الله ليشدد قلوب رجال فيه حتى تكون أشد من الحجارة، وإن مثلك يا أبا بكر كمثل إبراهيم – عليه السلام – حين قال: ﴿فَمَن تَبِعَنِي فَإِنَّهُ مِنِّي وَمَنْ عَصَانِي فَإِنَّكَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ﴾[2]

وإن مثلك يا أبا بكر كمثل عيسى عليه السلام قال: ﴿إِن تُعَذِّبْهُمْ فَإِنَّهُمْ عِبَادُكَ وَإِن تَغْفِرْ لَهُمْ فَإِنَّكَ أَنتَ الْعَزِيزُ الْحَكِيمُ﴾[3]

وإن مثلك يا عمر كمثل موسى عليه السلام حين قال: ﴿وَقَالَ مُوسَى رَبَّنَا إِنَّكَ آتَيْتَ فِرْعَوْنَ وَمَلأَهُ زِينَةً وَأَمْوَالاً فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا رَبَّنَا

(1) الصحوة الإسلامية بين الاختلاف المشروع والتفرق المذموم د / يوسف القرضاوي، دار الصحوة للنشر والتوزيع – القاهرة ، دار الوفاء لطباعة والنشر والتوزيع الطبعة الأولى 1990 ، صـ 68.

(2) إبراهيم :36.

(3) المائدة : 118.

لِيُضِلُّواْ عَن سَبِيلِكَ رَبَّنَا اطْمِسْ عَلَى أَمْوَالِهِمْ وَاشْدُدْ عَلَى قُلُوبِهِمْ فَلاَ يُؤْمِنُواْ حَتَّى يَرَوُاْ الْعَذَابَ الأَلِيمَ﴾[1]

وإن مثلك يا عمر كمثل نوح عليه السلام حين قال: ﴿وَقَالَ نُوحٌ رَّبِّ لَا تَذَرْ عَلَى الْأَرْضِ مِنَ الْكَافِرِينَ دَيَّارًا﴾[2]

اختلاف الصحابة في بني قريظة

روى البيهقي أن رسول الله قال لأصحابه: «عزمت عليكم أن لا تصلوا صلاة العصر حتى تأتوا بني قريظة»

فغربت الشمس قبل أن يأتوهم..

فقالت طائفة من المسلمين: إن رسول الله لم يرد أن تدعوا الصلاة فصلوا، وقالت طائفة: والله إنا لفي عزيمة رسول الله، وما علينا من إثم.

فصلت طائفة إيمانا واحتسابًا.. وتركت طائفة إيمانًا واحتسابًا..

ولم يعنف رسول الله واحدًا من الفريقين..[3]

وذلك يمثل احترام الإسلام لاختلاف وجهات النظر مادامت عن

(1) يونس: 88.
(2) نوح: 26.
(3) حديث صحيح رواه البيهقي في «دلائل النبوة» من حديث عبيد الله بن كعب، وحديث عائشة، وأخرجه عنها الحاكم (3/ 34 – 35) وصححه على شرط الشيخين ووافقه الذهبي..

اجتهاد بريء سليم، والناس غالبًا أحد رجلين، رجل يقف عند حدود النصوص الظاهرة لا يعدوها، ورجل يتبين حكمتها ويستكشف غايتها، ثم ينصرف في نطاق ما وعى من حكمتها وغايتها، ولو خالف الظاهر القريب..

وكلا الفريقين يشفع له إيمانه واحتسابه، سواء أصاب الحق أو ند عنه[1]!

كلاكما محسن..

عن عبد الله بن مسعود قال: سمعت رجلاً يقرأ آية سمعت النبي ﷺ يقرأ خلافهما.. فأخذت بيده فانطلقت به إلى النبي ﷺ فذكرت ذلك فعرفت في وجهه الكراهة وقال: «كلاكما محسن، ولا تختلفوا، فإن من كان قبلكم اختلفوا فهلكوا[2]».

(1) فقه السيرة – محمد الغزالي – المرجع السابق، صـ 332.
(2) فهو الإسلام في ظلال الأصول العشرين للإمام الشهيد / حسن البنا، تأليف أ/ جمعة أمين عبد العزيز – دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع – الطبعة الأولى 1990، صـ 141.

يقول الخليفة عمر

ما سرني لو أن أصحاب محمد ﷺ لم يختلفوا، لأنهم إن لم يختلفوا لم تكن رخصة..[1]

يقول الإمام يحي بن سعيد

أهل العلم.. أهل توسعة، وما ربح المفتون يختلفون فيحل هذا.. ويحرم هذا، فلا يعيب هذا على هذا![2]

تذكر

❖ من لم يعرف اختلاف العلماء ، فليس بعالم..

❖ من لم يعرف اختلاف الفقهاء لم تشم أنفه رائحة الفقه..

(1) رواه البيهقي في المدخل كما في فيض القدير (1/ 209) وابن عبد البر في (جامع بيان العلم) جـ 2 / 80 ط. المنيرية.
(2) الدعوة قواعد وأصول تأليف أ/ جمعة أمين عبد العزيز .. الطبعة الثانية – دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع – صـ 164.

لماذا نختلف؟!

إننا لا نسمع إلا ما نريد أن نسمعه..

ولا نرى إلا ما نريد أن نراه..!!



هل سألت نفسك.. لماذا نحن مختلفون في تقييم الأشياء من حولنا؟!

هل لاحظت أن أحد العاملين يفسر توجيه رئيسه بأنه تحكم وسيطرة مبالغ فيها؟!

هل رأيت أحدًا يفسر ابتسامة ما بأنها تحية؟

بينما يفسرها آخر بأنها سخرية!

هل شاهدت أحد المرؤوسين يفسر نقد رئيسه على أنه إهانة بينما يعتبرها مرؤوس آخر بأنها محاولة لوضعه على الخط السليم[1].

فاستجابتنا تختلف عن الآخرين تجاه نفس الشيء..

وحتى تستشعر هذه الحقيقة..

قم بإجراء هذا التمرين مع المجموعة..

(1) السلوك التنظيمي – مدخل بناء المهارات – د/ أحمد ماهر – الطبعة الخامسة الناشر / مركز التنمية الإدارية – كلية التجارة – جامعة الإسكندرية – 1990 صـ 51 / 52.

تمرين عملى

يعتمد هذا التمرين على قيام ثلاثة أو أربعة أفراد يتوجهون إلى النافذة.. كل بمفرده، على أن ينظر بسرعة ولمدة (10) ثواني فقط، ويعود إلى مكانه ويسجل ما يراه في جملة واحدة مفيدة.

ويتم المقارنة بين الاختلافات الموجودة في المضمون.. أو كيفية التعبير عما رآه كل فرد منهم.

ثم يقوم كل فرد يشرح.. لماذا كانت هذه رؤيته.. وما توقعه بسبب الاختلاف مع الآخرين؟[1]

معًا نتأمل هذه التجربة

أحضر أحد العلماء مجموعتين من الأفراد، وأسقط لهم عدة كلمات لا معنى لها على شاشة أمامهم..

(1) مهارات الاتصال – سلسلة مهارات تطوير الأداء (6) د/ محمد عبد الغنى حسن هلال.. الطبعة الثانية 1996 مركز تطوير الأداء والتنمية ج . م . ع .

وكان قد أعطى تعليماته إلى المجموعة الأولى أن الكلمات التي سيشاهدونها تتعلق بوسائل مواصلات وسفر..

وقال لأفراد المجموعة الثانية أن الكلمات التي يشاهدونها تتعلق بأسماء حيوانات وطيور، وذلك للتهيؤ نفسيًا للتجربة.

وفعلاً ظهر أثر الاتجاه النفسي بأن 47 ٪ من إجابات المجموعة الأولى تعلق بطرق مواصلات.

بينما كان 63٪ من إجابات المجموعة الثانية عبارة عن أسماء حيوانات.. وطيور[1].

من هذا يتبين أن سلوكنا يتوقف على كيفية إدراكنا وانتباهنا لما يحيط بنا من أشياء وأشخاص ونظم اجتماعية، ونحن نتعامل مع المثيرات الموجودة في البيئة كما ندركها وليس كما هي عليه في الواقع.

وعلى هذا فإن أسلوب إدراكنا للأشياء من حولنا يحدد سلوكنا تجاه هذه الأشياء وتجاه هؤلاء الناس.. وحواسنا هي وسيلتنا للانتباه إلى هذه المثيرات من حولنا.. ثم تأتي مجموعة من العمليات الذهنية التي تمثل التمثيل الذهني أو العقلي لتلك المثيرات.. فتقوم باختيار بعضها ثم نقوم بتنظيمها، ثم نفسرها، لكي يؤدي ذلك في النهاية إلى التصرف بشكل معين[2].

(1) السلوك الإنساني بين النظرية والتطبيق – المصدر السابق صـ 101 ، 102.
(2) السلوك التنظيمي (مدخل بناء المهارات) د/ أحمد ماهر – الطبعة الخامسة 1995 الناشر – مركز التنمية الإدارية – كلية التجارة – جامعة الإسكندرية صـ51.

والاتجاه النفسي لدى كل منا كذلك يؤثر في تعامله مع الأشياء وإدراكه لها.. فالفرد إذا كان مهيئًا نفسيًا تجاه شئ معين فإنه لا يتوقع إلا هذا الشئ.. ويكون إدراكه متأثرًا باتجاهه النفسي «الجعان يحلم بسوق العيش»[1] كما يقولون.

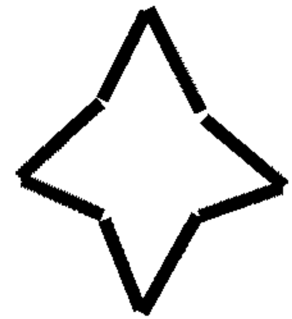


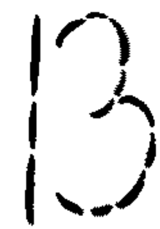
تأمل هذه الأشياء..

وقل لي ماذا ترى؟

(1) السلوك الإنساني بين النظرية والتطبيق د / فتوح أبو العزم – غير معروف رقم الطبعة – صـ 101.

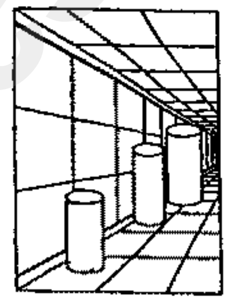
الأشكال

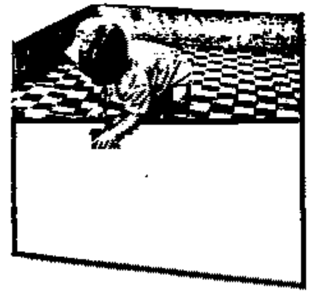












مفاتيح للمناقشة

- في الشكل رقم (1).. هل ترى أنها نجمة؟

.. ولكن.. لماذا لا تكون أشكال من حرف v مجمعة..!؟

- في الشكل رقم (2).. هل ترى أنه حرف B؟

.. ولكن لماذا لا يكون رقم 13؟!

- في الشكل رقم (3).. هل ترى أنه زهرية؟

.. ولكن لماذا لا يكون وجهين أمام بعضهما؟!

- في الشكل رقم (4).. هل توصلت أيهما أكبر.. الشكل (1) أم الشكل (ب)؟

.. تأملهما جيدًا.. فكلاهما متساويان!!

- في الشكل رقم (5).. هل توصلن لأي الاسطوانات الثلاثة أكبر؟ .. تأملهما جيدًا.. فجميع الاسطوانات متساوية!

- في الشكل رقم (6).. هل تحركت مشاعرك حقًا لإنقاذ الطفل الذي أمامك في الصورة ؟

هون على نفسك قليلاً.. فالمساحة التي يتحرك فيها الطفل متساوية!

ثم ماذا..؟

كما ترى ليست الأشياء كما تبدو لنا..

والأمر ينطبق على الناس والتعامل معهم.

لذا فنحن بحاجة التي أن نكون مرنين وأن نتفهم الناس .. ونتقبلهم كما هم..

علينا أن ننظر للأمور من وجهة نظرنا نحن فقط..

علينا ألا نحاول أن نكون حريصين على أن نغير وجهات نظر الآخرين لكي تتفق مع احتياجاتنا ومصالحنا[1].

* * *

كيف تحسن التعامل مع الخلاف في الرأي داخل فريق عملك؟

- اعترف بوجود الاختلاف بين الأفراد والجماعات فيما يتعلق بالتقييم والإدراك والتوقعات.. والاحتياجات وتقبل هذه الاختلافات.
- كن صريحًا مع نفسك.. ومع الآخرين.
- خصص وقتًا وجهدًا كافيين لمعرفة العاملين معك باستمرار لتتمكن من فهم قيمهم ومعتقداتهم.
- لا تفترض تلقائيًا بصواب رأيك.. وخطأ رأى الآخرين.
- لا تضع نفسك في موضع دفاعي حينما يختلف معك الناس.
- أصغ باهتمام إلى كل ما يقوله الآخرون.
- وفر أجواء مريحة ومناسبة حتى يستطيع الناس التعبير عما بداخلهم.
- حاول أنت وفريق عملك الاستفادة من مواقف النزاع التي تم تسويتها[1]

تذكر

قد تكون على غير الصواب.. حتى ولو قلت لقد رأيت هذا الشئ بعيني!!

(1) بتصرف (أدلة التدريب الإداري) تدريبات وأنشطة في تنمية المهارات الإدارية ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية – عمان – الأردن صـ223.

كن موضوعياً في خلافك..



الموضوعية

هـي محاولـة تبنـي الاتجـاه المحايـد..وعـدم إشـعار مـن تتحـاور معه بانحيازك لأفكار.. أو اتجاهات معينة..

كما تعني.. الاتزان والمنطقية في قبول الآراء.. والحياد الكامل في وزنها والتعامل معها.

وعكس الموضوعية.. الانحياز والتعصب.. والمتعصب «أشبه بامرئ يعيش وحده في بيت من المرايا، فلا يرى فيها غير شخصه أينما ذهب يمنة أو يسرة وكذلك المتعصب لا يرى – رغم كثرة الآراء – غير رأيه، فهو مغلق على وجهة نظره وحدها، ولا يفتح عقله لوجهة سواها، يزعم أنه الأذكى عقلاً يدع، ولا علم يشبع، ولا دليل يقنع»[1]

كما أن الذاتية أيضًا Subjectivity عكس الموضوعية Objectivity فالشخص إما ذاتي أو موضوعي.فالذاتي متعلق بالفاعل، يصدر أحكامه منطوية على ذاتيه.

(1) الصحوة الإسلامية بين الاختلاف المشروع – والتفرق المذموم – د/ يوسف القرضاوي ، دار الصحوة ، دار الوفاء – الطبعة الأولى 1990، صـ 200.

أما الموضوعي فمرتبط بالهدف.. ومجرد من الانحياز للذات[1].

والموضوعية تحتاج إلى تدريب واسع.. وخبرة طويلة.. وقدرة إنسانية على مواجهة المواقف.. وتحليلها تحليلاً سليمًا. كما أنها أسلوب تفكير.. يتدرب عليه الإنسان حتى يصبح جزء منه[2].

وإذا كان سلوك الإنسان يشكله قيمه واتجاهاته إلى يعتنقها.. لذا فنحن بحاجة إلى مراجعة هذه القيم والاتجاهات.. حتى تدفع بنا إلى السلوك العقلاني الرشيد المفيد للنفس.. وللآخرين.

(1) كيف تكون موضوعيًا ؟ ، د/ صموئيل حبيب – دار الثقافة – كتب في الإدارة – الطبعة الأولى، صـ 6.
2 – المصدر السابق صـ 26.



استقصاء

حتى تكون موضوعيًا في قياس موضوعيتك .. إليك هذه الإشارات .. والتساؤلات .. أجب على كل منها بصدق وصراحة فالمستفيد في النهاية هو انت.

م	العبارة	نعم	لا	أحيانًا
1	أتعصب لوجهة نظري التي أعتنقها.			
2	أغير من وجهة نظري بعد سماع آراء الطرف الآخر.			
3	أتنازل عن رأيي ولا أخشى من أن أتهم بالضعف.			
4	أعترف بالحق إذا خالف رأيي.			
5	أميل إلى التعاون مع من يتفقون معي في الرأي دون غيرهم.			
6	أدافع عن وجهة نظري بحدة في حالة اختلاف الآخرين معي.			
7	أكون وجهة نظري بسماع طرف دون طرف في المشكلات التي أتعرض لها أو التي تعرض عليّ.			

م	العبارة	نعم	لا	أحيانًا
8	أخبر الطرف الذي يخبرني بقضية ما أو مشكلة ما برأي بعد سماع كلامه مباشرة.			
9	أربى أبنائي والمحيطين بي دائمًا على تبنى وجهة نظري في القضايا والمشكلات.			
10	أنشغل بالرد على من يختلف معي في وجهة النظر وأبادر بمقاطعة حديثه.			
11	أدخل في صراعات مستمرة مع فريق العمل.			
12	أبنى وجهة نظري على العواطف والميول التي لدى.			
13	أنحاز لطرف دون طرف في الآراء والاتجاهات.			
14	يصفني الآخرون بأنني متفائل دائمًا أو متشائم دائمًا.			
15	أعتمد في معظم قراراتي على توازن القوى.. وليس على الموضوعية المجردة.			
16	أستطيع الدفاع عن قراراتي التي أتخذها.			



مفتاح الحل

تمثل البنود السابقة مجموعة من المؤشرات التي ينبغي مراعاتها كي تصبح موضوعيًا.

- والإجابة المثلى عليها أن تكون جميعًا ب (لا) فيما عـدا العبـارة رقـم (2 ، 3 ، 4 ، 16) فالإجابـة المثلى ب (نعم).
- سجل النقاط التي جاءت عكس ذلك أو الـتي أجبت عليها بــ أحيانًا وضع لنفســك منهجًـا عمليًا للتعامل معها ، وتلافيها.



والروشتة الإدارية التالية تساعدك في الوصول إلى الموضوعية التي تتمناها.

كيف نصبح إنسانا موضوعيًا؟

1- تذكر أن كل منا نسيج وحدة.. ويختلف عن الآخرين في الآراء والميول والاتجاهات.

2- أؤمن بحق الآخرين في الاختلاف معك.. وانظر إلى خلافهم نظرة ثراء وتنوع لا تنافس وتناحر.

3- تبنى قاعدة المنار الذهبية «نتعاون فيما اتفقنا فيه.. وليعذر بعضنا بعضًا فيما اختلفنا فيه..»

4- تذكر أن الجو الصحي هو الذي تتعدد فيه الآراء والأفكار.. ومن أقصى اليمين إلى أقصى اليسار.

5- لا تتبنى التعميم في تناولك للموضوعات..وتذكر أن العمومية لا تعني الإطلاق!!

6- ابن تفاؤلك وتشاؤمك على نظرة متوازنة، وغير عاطفية.

7- انظر إلى القضايا من وجهة نظر الطرف الآخر.. وتقمص دوره

وشخصيته كي تتعرف على حقيقة موقفه.

8- وحد مقاييس نظرتك للأمور في الموضوعات والمشكلات مع الأطراف الأخرى.

9- لا تجرد الآخرين من إخلاصهم وانتمائهم.. وتذكر أنهم لا يقلون اهتمامًا وحبًا للمؤسسة وللعمل منك.

10- تسامح مع الآخرين واجعل خلافك معهم خلاف وجهات نظر ورؤى.، وليس اختلاف قلوب ومشاعر.

11- حب للآخرين ما تحبه لنفسك وثق في قدراتك وقدرات الآخرين.

12- افصل بين نقد الفكرة ونقد الشخص وتبنى الدفاع عن المخالفين لك في الرأي.

13- تبنى مفهوم نقد الذات ومراجعتها، وليس جلد الذات وتوبيخها.

14- لا تجعل مواقفك ردود أفعال.. ترو في أحكامك.. وفكر جيدًا قبل أن تتكلم أو تتخذ قراراتك.

15- لا تبن كل أفكارك على القديم الموروث.. بل تأمل واقعك ومستقبلك بصدر منشرح.. وعقل متفتح.

16- لا تحكم على أي إنسان مسبقًا أو من أول رؤية.. أو حديث.. أو من شكل ملابسه.. أو بالانطباع.

17- تعرف على قدراتك الذاتية جيدًا بلا نقص أو تضخيم.

18- ابن حكمك على الأمور من خلال دراسة متأنية، ومعلومات موثقة.. وعند تبينك لفكرة من الأفكار احذر من الاقتصار على جميع تلك البيانات التي تؤيد هذه الفكرة.

19- لا تأخذ قراراتك إلا بعد دراسة البيئة المحيطة وظروف الحال والمكان.

20- لا تحكم على آراء شخص بأنه طيبة، أو جانحة، بل انظر إلى كل رأى في حينه بموضوعية.. واتزان.

- **قل:** ضعف تشخيص.
- **لا تقل:** عدم تشخيص.
- **قل:** بعض الزملاء مخطئون.
- **لا تقل:** كل الزملاء مخطئون.
- **قل:** أنا بخير وأنت بخير.
- **لا تقل:** أنا بخير وأنت لست بخير.
- **قل:** هذه وجهة نظري في الموضوع.
- **لا تقل:** هذا حكمي على الموضوع.

تذكر

إذا لم تكن موضوعيًا .. فأنت بدون شك .. متحيزًا ..

اجعل لسانك دائمًا:

دعنا نكن موضوعيين..

دعنا نفكر بموضوعية..

كانوا موضوعيين فكن موضوعيًا

كان المستورد القرشي عند عمرو بن العاص.. فقال: «سمعت رسول الله ﷺ يقول «**تقوم الساعة والروم أكثر الناس**»، فقال له عمرو: أبصر ما تقول!

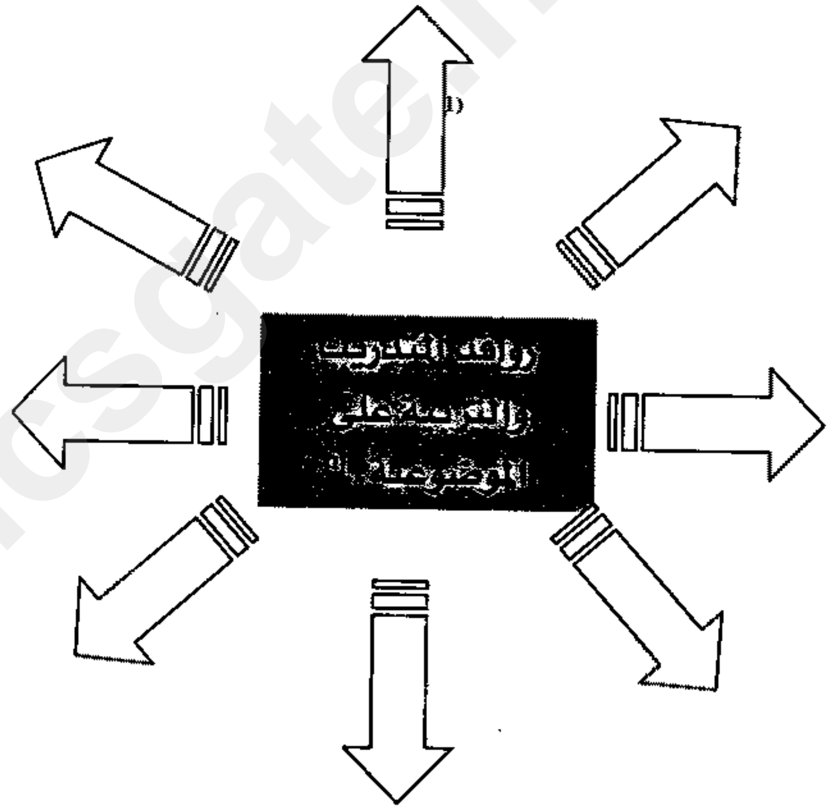
قال: أقول ما سمعت من رسول الله ﷺ قال: لئن قلت ذلك إن فيهم لخصالاً أربعًا: إنهم لأحلم الناس عند فتنة، وأسرعهم إفاقة بعد مصيبة، وأوشكهم كرة بعد فرة، وخيرهم لمسكين، ويتيم، وضعيف،

وخامسة حسنة جميلة: وأمنعهم من ظلم الملوك.

ويعلق الدكتور يوسف القرضاوي على هذا بقوله:

«ويعجب المرء أن تصدر هذه الشهادة للروم من قائد عسكري وسياسي مسلم، مثل «عمرو بن العاص» الذي خاض أكثر من معركة مع الروم في فلسطين ومصر وغيرها، ولكنه الإسلام الذي علمهم أن يكونوا قوامين بالقسط شهداء لله ولو على أنفسهم، وألا يجرمنهم شنآن قوم على ألا يعدلوا»[1]

1 - أين الخلل؟ د/ يوسف القرضاوي ، دار الصحوة للنشر - الطبعة الخامسة، ص 59.



الردود العاقلة تعاون الطفل في مراحل حياته من الطفولة، إلى المراهقة، إلى الشباب، أن يفكر بعقلانية وروية.

(1) بتصرف.. كيف تكون موضوعيًا؟، د. صموئيل حبيب ، دار الثقافة ، كتب في الإدارة ، الطبعة الأولى، صـ 38 وما بعدها.

بناء الثقة بالنفس..

فالثقة بالنفس تجعل الإنسان قويًا.. والشخص القوي يبني علاقة قوية مع نفسه، يقدر أن يعترف بالخطأ متى أخطأ.

تقبل الذات والواقع..

- وقبول الإنسان لذاته يدفعه للتقدم والنمو والنضج، فالإنسان الصادق مع نفسه يقبل نفسه كما هي بواقعها.. ويجد لنفسه مخارج تعينه على تفادى عيوبه، وتربية ذاته لما هو أفضل.

- **التدريب على المشاركة مع الآخرين..**

- فهي تعين الفرد على أن يضع نفسه مكان الآخر يحس بإحساسه وبمشاعره.. وبذلك يتمكن أن يرى الموقف كما يراه الآخر.. فمتى درس الأمر من مختلف وجهات النظر حكم بالعدل.

- **التدريب على مواجهة الكارهين..**

- يحتاج الإنسان أن يتدرب كيف يواجه من يكرهه.. ويتمنى له الشر.. لمجرد أنه أكثر نجاحًا منه؟!

هذا الأسلوب يعاون صاحبه في مواقف صعبة.

- **بناء وتثبيت قيم سلوكية..**

✍ تربية الإنسان على القيم السلوكية السامية، تجعل الإنسان ثابتًا في مواجهة الانحرافات.. وتربية الإنسان على النضج.. والأمانة. والنزاهة، والحق، والاستقامة، تدفعه أن يعيشها وكلما عاشها كان أقرب إلى الموضوعية.

* * *

الدليل لفهم الآخرين
(التعرف على الذات)

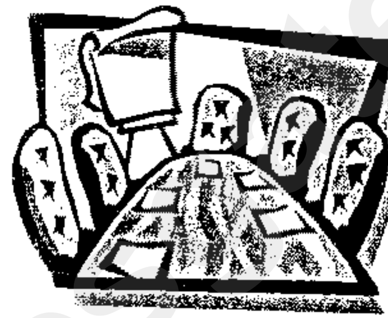


ورشة عمل

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿إن السمع.. والبصر.. والفؤاد كل أولئك كان عنه مسئولاً﴾

[الإسراء: 36]



أهداف الورشة

بانتهاء هذه الورشة ستكون قادرًا بإذن الله على:

1- التعرف على نمطك التمثيلي الذي يبدأ منه المدخل الأبرز لشخصيتك.

2- التعرف على الأنماط التمثيلية للآخرين.

3- تطبيق معارف هذه الورشة في العلاقات الأسرية.. والتعامل مع الرؤساء.. والعملاء.. والتقديم والعرض.. والعمل الجماعي.. والتواصل مع الآخرين.

[1]

تعرف على ذاتك



بدون تقديم



تنطلق هذه الفرضية من أننا ندرك العالم من خلال عالمنا الخاص.. وعالمنا الخاص نكونه من خلال أنماط تفكيرنا وأنظمتنا التمثيلية وهي: الرؤية والسمع والحواس.

وأن لكل منا نمطه الخاص في التفكير ونظامه الخاص التمثيلي الذي يفضله.. ويرى الأشياء من خلاله.. ثم تأتي بقية الأنظمة في ترتيب تالي له.. كأن يكون مثلاً نمطك بصرياً ثم يأتي في المرتبة الثانية أن تكون حسيًا ويأتي في المرتبة الثالثة أن يكون نمطك سمعيًا.

على الرغم من أننا جميعًا نمتلك نفس الحواس إلا أنها تعمل وفقًا للغتنا الخاصة التي تتكون من خلال تجاربنا الذاتية.

.. وهذا النمط يكون في الغالب هو المدخل الأبرز لشخصيتك،ولذلك من المهم أن تتعرف عليه.. ومن المهم أيضًا أن تحاول التعرف على أنماط غيرك وطريقتهم الخاصة في التفكير حتى تحسن التعامل والتواصل مع غيرك وبالتالي يمكنك أن تؤثر فيهم.

تذكـــر

اكتشف نفسك.. لتتعرف على من حولك

.. وانحيازنا لنمط ما من أنماط التعبير يمكن أن يظهر في صورتين: (1)

الأولى: أننا لدينا نظام «للصدارة » وهو النظام التعبيري الذي نستخدمه لإدخال المعلومات وتخزينها. فمثلاً إذا استدعيت ذكرى شيء حدث في الأسبوع الماضي هل ستبدأ أولا بالتعبير داخل عقلك عما رأيته، أو شيء سمعته، أو شيء شعرت به؟

إن الإجابة تعتمد على نظامك الداخلي للصدارة وهو النظام المتعلق بالحاسة التي تقودك أولاً إلى الذكرى.

الثانية: أننا لدينا تفضيل في الطريقة التي تعالج بها المعلومات (نظامنا الأولي).

إن الشخص الذي يميل إلى التفكير بالصور ويتمكن بسهولة من تصوير الأشياء سيكون لديه تفضيل بصري أولي. وهذا لا يعني أنه يفكر بالصور فقط، ولكنها الطريقة الأيسر والأقرب له. (2)

(1) البرمجة اللغوية العصبية في 21 يوم صـ 118.
(2) المصدر السابق .

والقائمة التالية تتضمن كثيرًا من الكلمات نتعرف من خلالها على النظم التعبيرية لكل من

(الشخص البصري.. والسمعي.. والحسي)

البصري	السمعي	الشعوري والحسي
يشاهد	يسمع	يشعر
ينظر	ينصت	يلمس
يظهر	يصدر صوتًا	يلحظ
يرى	يحدث صوتًا (كالموسيقى)	يتمسك بـ
يعرض	يتناغم	ينقر
ينير	صوت عالي / منخفض	يحدث اتصال
يضيء	كلي آذان	يقذف
يوضح	يدق الجرس	يستدير
يركز	سكون	قوي
يتخيل	يَرّن	متماسك
يتصور	أصم	تناول الموضوع
يلمح	حاد الصوت	يسيطر على
يبدو معتمًا	نغمات عالية	اللمسة الأساسية
رؤية منظور	يجاري النغمات	يستنفذ
العين في العين	يجسد الكلمات	يحكم قبضته

البصري	السمعي	الشعوري والحسي
في ضوء	يخبر	يتصل بـ
منظر	واضح مثل الجرس	بارد
خيال	ينادي	أساسات قوية
واضح مثل الصورة	يعبر بوضوح	يظل على اتصال بـ
يتعرض	يصف بالتفصيل	يدًا بيد
يختلس النظر	آذان صاغية	ألم في العنق
محدد جيدًا	اسمعني	يغفل
خصب	احفظ لسانك	يبدأ من الصفر
	أسمعني رأيك	تجمدت شفتيه
	كلمة بكلمة	تحت الضغط
		يبدأ من لا شيء

أما عن بعض الكلمات التي يرددها أصحاب كل نمط تمثيلي.. فهذه أمثلة لبعضها..

إذا كان تفكيرك بصريًا فإنك في الغالب ستقول التعبيرات التالية:

- لقد أدركت الصورة.
- المسألة واضحة الآن.
- أرى ما تعنيه.

ولكن إذا كان نمط تفكيرك سمعي فمن الغالب أن تكون تعبيراتك كما يلي:

- إنني استمع إلى ما تقوله.

إذا كانت خبرتك مبنية أكثر على الأحاسيس فيمكن أن تستخدم التعبيرات التالية:

- اشعر بأن هذا صحيح..لقد أثرت فيّ.
- كنت أتحرك بناءً على أقوالك.



تمرين

انتبه إلى كلمات محاورك

١- لدى صورة من الموضوع الآن، دعنا نحدد تصور كامل للموضوع، وشايف، الاحظ، واضح، أرى، الصورة، أتخيل، منظر، شكل)

هذا الشخص

٢- أنا أسمع ما تقول، وقع هذه الكلمات طيب على أذني، إيقاع، صدى، موسيقى، صمت، نبرة، صوت).

هذا الشخص

٣- قاربنا على الإمساك بأطراف المشكلة، الأمور تسير بنا بانسيابية، أشعر، بارد، أحس، مريح، هادئ، ناعم، ألمس)

هذا الشخص

من عينيك اكتشف نمط تفكيرك



ملحوظة: حركة العينين في الأشكال هي للشخص وهو ينظر إلى غيره

لكـــــن ربما يكون ذلك معكوسًا عند الأشخاص الذين يستعملون أيديهم اليسرى.

تمرين ثنائي
جرب مع أحد الأصدقاء [1]

اجلس في مكان هادئ واسأل صديقك هذه الأسئلة ولاحظ حركات عينيه، أي تلميحات العينين لديه، واكتب ملاحظاتك هذه إن شئت ذلك، اطلب من صديقك أن يجيب عن الأسئلة بشكل مختصر أو يومئ برأسه عندما تكون لديه إجابة، وعندما تفرغ من ذلك قم بتغيير الأماكن أو تبادل الأدوار واجب بنفسك عن الأسئلة، ليس هذه التجربة أي علاقة بمحاولة الإيقاع بصديقك لإثبات نقطة ما، وإنما مجرد فضول بسيط لمعرفة الطريقة التي نفكر بها.

أمثلة

على الأسئلة التي تتطلب الإجابة عليها استحضار صورة من الذاكرة:

- ما لون الباب الأمامي لبيتك؟
- ما الذي تراه في طريقك إلى أقرب متجر؟
- ما الطريقة التي تلتفت بها لخطوط حول جسم النمر؟
- ما ارتفاع المبنى الذي تقطنه؟
- أي من أصدقائك له شعر أطول من الآخرين؟

---

(١) مدخل إلى البرمجة اللغوية العصبية. جوزيف أوكنر وجون سيمور. اليمان للنشر والتوزيع، السعودية، الرياض، ٢٠٠٤م. ص ١١٠، ١١٤.

أمثلة

على الأسئلة التالية تتطلب استحضار صور إنشائية:

- كيف ستبدو غرفة نومك مع ورق الحائط المنقوط باللون القرنفلي؟
- إذا أمسكت بخريطة وقلبتها رأسًا على عقب، فأين يقع اتجاه الجنوب الشرقي؟
- تخيل مثلثًا أرجوانيي اللون داخل مربع أحمر.
- كيف تتهجى حروف أسمك من الخلف للأمام؟

وللوصول إلى الذاكرة السمعية، يمكنك أن تطرح الأسئلة التالية:

- أي الأبواب في منزلك يحدث دويًا أكبر عند إغلاقه؟
- هل النغمة الثالثة في النشيد الوطني أشد حدة أم أكثر غلظة من النغمة الثانية؟
- هل تستطيع أن تسمع ذهنيًا زقزقة العصافير وهديل الحمائم وتغريد الطيور عند الفجر؟

للوصول إلى الأصوات الإنشائية، يمكنك أن تطرح الأسئلة التالية:

- إذا صرخ عشر أشخاص في وقت واحد، إلى أي مدى يكون صوتهم مرتفعًا؟
- كيف سيبدو صوتك تحت الماء؟
- فكر في لحنك المفضل وهل يعزف بسرعة تبلغ ضعف السرعة العادية.
- ما الصوت الذي سيصدره البيانو عند ارتطامه بالأرض بعد سقوطه

من أعلى مبنى مكون من عشرة طوابق؟

- تخيل الصوت الذي تصدره باذنجانه عندما تصرخ؟
- ما الصوت الذي يصدره المنشار الكهربائي عندما تحاول نشر سقف من الحديد المسلح؟

أسئلة للحواس (بما فيها حاستا الشم والتذوق)

- ماذا سيكون شعورك عندما ترتدي جوربًا مبتلاً؟
- ماذا سيكون شعورك عندما تضع قدميك في مياه حمام سباحة بارد؟
- ماذا سيكون شعورك عندما يلامس جلدك شيئًا مصنوعًا من الصوف؟
- أيهما أدفأ الآن: يدك اليمني أم اليسرى؟
- ما الذي تشعر به بعد تناول وجبة شهية؟
- فكر في رائحة النشادر.
- ماذا سيكون شعورك عندما تتناول ملعقة من حساء به كمية كبيرة من الملح.

تذكـــــر

ما يهمك في الإجابة عن الأسئلة السابقة هو عملية التفكير نفسها وليس الإجابات الفعلية.

إشارات الوصول الأخرى

الجسم والعقل لا ينفصلان فالطريقة التي تفكر بها دائمًا ما تظهر في مكان ما بالجسم إذا عرفت المكان الذي يجب أن تنظر إليه.. وهي تظهر على وجه التحديد في أنماط التنفس ولون الجلد ووضع الجسم (طريقة الوقوف أو الجلوس).

[1]

الشخص الذي يفكر في شكل صور مرئية

[النظام التمثيلي الصوري]

- يأخذ قرارات بناء على ما يراه شخصيًا.
- يتحدث بسرعة بطبقة صوت أعلى من المعتاد، نبرته أكثر حدة. لأن الصور تتكون في ذهنه بسرعة ومن ثم يتحدث بسرعة حتى يستطيع ملاحقتها.
- دائم الحركة ويتميز بالنشاط والحيوية.
- يعطي اهتمامًا كبيرًا للصور والمناظر ويهتم بالشكل الظاهري للأشياء.
- يواجه صعوبة في تذكر التعليمات اللفظية حيث أن ذهنه لا يميل لذلك.

- عملية التذكر عنده ترتبط بتجسيم الصور.
- الأصوات لا تجتذبه ولا تتضمنها عملية التذكر له.
- عندما يريد أن يستعيد شيئًا من الذاكرة ينظر فوق مستوى العينين.
- يقف منتصب القامة وأنظاره في الغالب تتجه إلى أعلى.
- يتنفس من الجزء الأعلى للرئتين وبدون عمق (أنفاسه قصيرة وسريعة).
- يجلس متوجهًا للأمام ويبدو غاية في النظام.
- هناك زيادة في توتر العضلات وخصوصًا في الكتفين.
- يأخذ قرارات بناء على ما يراه شخصيًا.

[2]

الشخص الذي يفكر بشكل سمعي

[النظام التمثيلي السمعي]

- \- أكثر اتزانًا في اتخاذ القرارات ولا يحب اتخاذ القرارات تحت ضغط ويأخذ قراراته على أساس ما يسمعه وعلى أساس تحليله للموقف.

- يفكر بمنطقية في كثير من الأحيان ويتميز بالحكمة والروية في ترتيب الأشياء والأفكار.
- يستخدم طبقات صوت متنوعة في الحديث وأحيانًا تكون أصوات بعضهم موسيقية.
- يتنفس بطريقة مريحة من المنطقة الوسطى للصدر.
- متزن ويتميز بقدرته الشديدة على الإنصات للآخرين بدون مقاطعة.
- يعطي اهتمامًا أكثر للأصوات من حوله ويتذكر ما يسمعه عما يراه.
- إذا أراد أن يسترجع شيء من الذاكرة نظر إلى مستوى الأفق.
- يتذكر بالتتابع من خلال خطوات أو تسلسل معين.
- يستخدم المفكرات ويدير وقته بدقة.
- يستطيع تحويل رؤية الإنسان البصري إلى واقع مطبق.
- قدراته ضعيفة على التصرف في حالة الأزمات.
- عادة ما يميل رأسه لناحية ما عند الحديث، وكأنه يعطي آذانه للطرف الآخر أو كأنهم يمسك بسماعة الهاتف.
- يحرك عينيه أفقيًا وإلى أحد الجوانب عندما يفكر.

- لديه قدرة على تذكر كل ما يقال له. ولذا فهم يتعلم بالسمع ويحب الموسيقى والأحاديث التليفونية.
- يكثر من الحديث عن التخطيط.
- يحتاج أن يراجع ليعيد ربط الأجزاء بطريقة متتابعة.

[3]

الشخص الذي يفكر بمشاعره

[النظام التمثيلي الحسي]

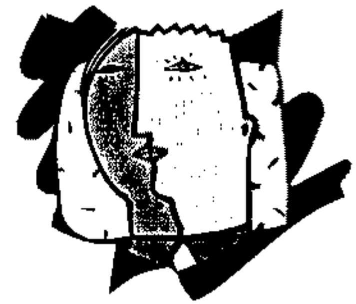
- - يأخذ قراراته بناء على أحاسيسه ومن الممكن أن يؤثر الآخرين على أحاسيسه وبالتالي على قراراته وقد ينسى اتخاذ القرار إذا تفاعل معه.
- يتميز بالهدوء.
- يتحدث بصوت منخفض.
- يتنفس ببطء وعمق.
- إذا أراد أن يستعين بمخيلته نظر أسفل رقبته.
- يتنفسون من الجزء الأسفل من الرئتين لدرجة أنك ترى بطونه تعلو وتنخفض أثناء تنفسه، ويميل للنظر لأسفل وإلى اليمين من خلال قيامه بالتذكر.

- خلال الحديث المتبادل مع آخرين يكون أكثر اقترابًا من ذوي التعبير البصري.
- يستخدم التعبيرات التي تشير إلى الإحساس كما ينصب اهتمامهم على كيفية الإحساس بالأشياء.
- يفكر ويتحدث أبطأ من الأشخاص الذين يفضلون التعبير البصري ويتجاوب مع ردود الفعل الجسمانية واللمس.
- لديه صوت عميق ويتحدث ببطء وبجمل واضحة تتخللها لحظات صمت.
- يبتعد عن الأحلام والتنظير والفلسفات والنظريات والاجتماعات، يريد عملاً لا تنظيرًا.
- صاحب قدرة تنفيذية، يمثل الأسلوب العملي في الحياة.
- يحول الأفكار والخطط إلى واقع ملموس.
- يتفاعل مع الأحداث ولكن بعد أن يشعر بها.
- كثير الصمت.
- يتحرك نحو أهداف قريبة.



تمرين [1]

تعرف على نمطك التمثيلي[1]



من فضلك.. اقرأ الأسئلة. . بسرعة وبدون تفكير واختر الإجابة المناسبة من الإجابات الثلاثة..بحيث تعطي الإجابة الأفضل من وجهة نظرك رقم (3) والإجابة الأقل أهمية رقم (2) والأقل أهمية رقم(1).

عندما أتذكر حدثًا سعيدًا فإنني:

- استحضر الأصوات والكلمات.
- أتذكر الصور بوضوح.
- استحضر جميع المشاعر والأحاسيس.

إذا خُيرت في هدية ما فإنني أختار:

- أفضل أن تكون شريط فيديو.
- أفضل أن تكون شريط كاسيت.

(1) التطوير الذاتي عبر فرضيات البرمجة اللغوية والعصبية، د: أسامة صالح حريري، دار المجتمع للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 1424هـ ص 172، 175 .

- أفضل أن تكون وردة أو منظر طبيعي.

عند تصفحي لأي مجلة فإنني أبحث عن:

- العناوين الرئيسية.
- الموضوعات الشاعرية.
- الصور.

اتخذ قراراتي المهمة بناء على:

- بعد الاستبصار في مختلف وجهات النظر.
- بناء على مشاعر الارتياح لمختلف الآراء.
- بعد الإصغاء للأقوال والآراء المطروحة.

عند أي لقاء أو حوار فإنني:

- يؤثر في درجة صوته.
- يهمني منظره.
- شعوري بالتواصل معه.

عندما أتذكر أمي، فإن ما أتذكره:

- صورة وجهها المشرق.
- نبرات صوتها الحنون.

- ملمس راحتها الندي.

أهم شيء فعلته بالأمس كان:

- شعرت بمشاعر جميلة.
- رأيت مشهدًا معبرًا.
- استمعت إلى كلامًا جميلاً.

ماذا تحب إذا زرت حديقة:

- الاستماع لأصوات العصافير.
- مشاهدة المناظر الجميلة.
- استنشاق رائحة الزهور.

مفتاح الاجابة

بعد أن انتهيت من الإجابة على الأسئلة السابقة دونها وانقلها كما هي وبنفس الترتيب في الجدول التالي.. بحيث تضع تحت كل سؤال أرقام الإجابات التي وضعتها في الجداول السابقة.

مثال ذلك: أنك وضعت للسؤال رقم (1) الاختيارات التالية للإجابات (3، 1، 2).

لذلك فعليك أن تكتب تحت رقم (1) الترتيب نفسه، بحيث تضع أمام الحرف (س) الرقم (3)، وأمام الحرف (ص) الرقم (1). وأمام الحرف (ح) الرقم (2).

1	2	3	4	5	6	7	8
س	ص	س	ص	س	ص	ح	س
ص	س	ح	ح	ص	س	ص	ص
ح	ح	ص	س	ح	ح	س	ح

أما الآن.. فمن الجدول السابق عليك أن تقوم بجمع الأرقام لكل حرف، بحيث تكتب أمام الحرف (س) في الجدول التالي كل الأرقام الموجودة في الإجابات الموجودة في الجدول السابق ثم نقوم بجمعها في الجزء الأيسر في الجدول.

	الاختيارات لكل إجابة	المجموع
ص	+ + + + + + +	
س	+ + + + + + +	
ح	+ + + + + + +	

المجموع النهائي للحرف يعني تحديد نمطك الشخصي:

- فإذا كان الحرف (س) له أكبر رقم، فذلك يعني أن نمطك **سمعي**.
- أما إذا كان أكبر رقم هو للحرف (ص) فذلك يعني أن نمطك **صوري**.
- أما إذا كان أكبر رقم هو للحرف (ح) فذلك يعني أن نمطك **حسي**.

تذكر

من الممكن أن يكون هناك تشابه في الأرقام، وذلك أمر نادر.. وقد يكون هناك تقارب بين نمطين وذلك شيء طبيعي.

تمرين [2]

استقصاء

حدد نمط تفكيرك المفضل[1]



يهدف هذا الاستقصاء إلى مساعدتك على تحديد نمط تفكيرك المفضل، وهو لا يمثل تحليلاً نهائيًا، ولكن مجرد رغبة في زيادة معرفتك بالكيفية التي تفكر بها.

إن أنماط تفكيرك يمكن أن تختلف من ظرف إلى آخر، وقد تكون متوازنة بشكل كامل ومستقر. ومن خلال معرفتك يمكن لك الموازنة بين الاختيارات التي تتاح لك مع إدراك التأثير الذي يحدث لك، أو للآخرين نتيجة الاختيار.

إن الميزة الحقيقية لتعلم الأنماط المختلفة للتفكير هي القدرة على استخدامها في الوقت المناسب.

عند إجابتك على الأسئلة التالية، فكر في الشيء أو الشخص أو

(1) البرمجة اللغوية والعصبية في العمل سونايت، مكتبة جرير، الطبعة الثانية 2004، السعودية، ص 43/ 48.

المكان الموصوف، وحدد الحاسة التي تخطر على بالك قبل أن تقرأ المثال أو الأمثلة، حيث أنها مجرد أمثلة

وتنبه إلى ما تفكر فيه قبل التحول إلى المثال، ثم راجع إجاباتك في نموذج التحليل الموجود في نهاية الاستقصاء.

قد تحدد أكثر من حاسة عند الإجابة عن الأسئلة. فمثلاً، قد تختار حاسة للإجابة عن سؤال، وخمس حواس لسؤال آخر.

واجعل إجاباتك لحظية لتسجيل ما يخطر على بالك فوراً، وأجب عن سؤال واحد في كل مرة، ولتكن إجابتك سريعة، ومباشرة في جميع الأسئلة.

1- وقود

أ- صورة لشيء ما: سيارة، محطة بنزين؟

ب- صوت: ملء الخزان، صوت انفجار؟

ج- ملمس: مقبض آلة ملء؟

د- رائحة: رائحة البنزين؟

هـ- مذاق: مذاق البنزين (بافتراض أنك تعرفه)؟

2- أفضل أصدقائك

أ- صوت: صوت الصديق؟

ب- عاطفة: أحاسيسك تجاهه؟

ج- رائحة: الرائحة العطرية المفضلة لديه؟

د- الذوق: مذاق وجبة تناولتها معه؟

هـ- صورة تخيلية: كيف تبدو هيئته، أو مكان كنتما فيه معًا؟

3- أفضل طريقة تحب أن تقضي بها وقتك

أ- الأصوات المرتبطة بذلك: أصوات أشخاص أو من البيئة؟

ب- مذاق: وجبة مفضلة؟

ج- رائحة: نفحة محببة من أرجاء البيئة؟

د- صورة: أين ستكون، ومع من؟

هـ- لمسة أو شعور: كيف تشعر عند تفكيرك في قضاء وقتك بهذه الطريقة: الإحساس بعضلاتك وهي تعمل داخل جسدك؟

4- ماذا فعلت أمس

أ- مذاق لشيء معين: ماذا أكلت؟

ب- صورة متخيلة: منظر لمكان كنت فيه؟

ج- صوت: محادثة؟

د- ملمس: إحساس، عاطفة؟

هـ- رائحة: من البيئة المحيطة بك؟

5- وقت لم تستمع به بقدر كاف

أ- رائحة: شيء رائحته سيئة؟

ب- صوت ماذا سمعت: أو ماذا كنت تقول لنفسك؟

ج- مذاق: وجبة سيئة؟

د- صورة: الإحساس بشيء ما، أو عاطفة ما، كيف شعرت في هذا الوقت؟

هـ- كيف أحسست حينئذ؟

6- مطعمك المفضل

أ- ملمس أو شعور: كيف تشعر وأنت في المطعم؟

ب- صورة: المصاحبون لك، الجو المحيط.

ج- صوت: الأحاديث، الموسيقى؟

د- مذاق: طعام؟

هـ- رائحة الطهي الصادرة من المطبخ؟

7- أمر ما من طفولتك

أ- رائحة: نكهة، عطر؟

ب- ملمس أو شعور؟

ج- صورة؟

د- أصوات أشياء أو بشر؟

هـ- مذاق؟

8- في عملك

أ- صوت: معدة أو صوت شخص؟

ب- صورة: صورة متخيلة لما تفعله؟

ج- رائحة: بالأشياء المحيطة بك؟

د- لمسة أو شعور: ملمس شيء تحسه أو شعور متعلق بالعمل؟

هـ- مذاق؟

9- أين ستكون غداً؟

أ- صورة متخيلة؟

ب- شعور أو ملمس؟

ج- مذاق؟

د- رائحة أو نكهة؟

هـ- صوت؟

10- شيء ما تجد صعوبة في عمله

أ- صورة أو خيال؟

ب- مذاق؟

ج- صوت أو حوار داخلي مع النفس؟

د- شعور مرتبط أو ملمس مرتبط؟

ه- رائحة؟

11- شيء ما تجد أنه مجزي

أ- شعور: إحساس بالرضا، أو لمسة أو إحساس بالراحة الجسدية؟

ب- مذاق؟

ج- رائحة؟

د- صوت: ماذا تقول لنفسك، أو الأصوات الآتية من البيئة المحيطة؟

ه- صورة متخيلة: كيف تبدو؟

12- شيء ما تجده ممتعًا

أ- صوت: ماذا يقول، شخص ما، أو ماذا تسمع؟

ب- صورة: لشيء ما أو شخص ما تراه؟

ج- شعور: الإحساس بالمتعة، أو لمسة مادية، مثل الإحساس بشيء ما؟

د- مذاق؟

ه- رائحة؟

13- هدف تريد تحقيقه في المستقبل

أ- ماذا ترى؟

ب- ماذا تسمع؟

ج- بماذا تشعر؟

د- ما الذي تتذوقه؟

ه- ما الرائحة التي تشمها؟

14- توقعاتك بالنسبة لباقي هذا الأسبوع

أ- تصورك لما سيحدث؟

ب- ما هو شعورك تجاه ما تتوقعه؟

ج- نكهة ما؟

د- مذاق؟

هـ- كيف تشعر؟

15- **ما الذي تفعله في هذه اللحظة**

أ- ماذا تستطيع أن تشمه؟

ب- ماذا يمكنك أن تراه؟

ت- ماذا تسمع؟

ث- ماذا تستطيع أن تتذوقه؟

ج- ما هي أحاسيسك؟

* * *

تحليل أنماط التفكير

ضع دائرة حول الحرف الذي تختاره لكل إجابة، واجمع حاصل الاختيارات في كل عمود:

[illegible]	[illegible]	[illegible]	أحاسيس	[illegible]	[illegible]
1	أ	ب	جـ	هـ	د
2	هـ	أ	ب	د	جـ
3	د	أ	هـ	ب	جـ
4	ب	جـ	د	أ	هـ
5	د	ب	هـ	جـ	أ
6	ب	جـ	أ	د	هـ
7	ج	د	ب	هـ	د
8	ب	أ	د	هـ	جـ
9	أ	هـ	ب	جـ	د
10	أ	جـ	د	ب	هـ
11	هـ	د	أ	ب	جـ
12	ب	أ	جـ	د	هـ
13	أ	ب	جـ	د	هـ
14	أ	هـ	ب	د	جـ
15	ب	جـ	هـ	د	أ

الرقم الأكبر يمثل التفضيل الأكبر. وعادة ما يكون التفضيل البصري هو الأكبر بينما التذوق والرائحة يكون أقل تفضيلاً. غير أنه لا يوجد ما هو خطأ وما هو صواب في هذا الشأن، ولكن ترجع أهمية ذلك إلى أنك تستطيع أن تعرف تفضيلاتك الحالية، وقد ترغب الآن في اختبار النتيجة مع تجربة حقيقية في موقف ما لترى ما هي التفضيلات التي تؤثر في استجاباتك للموقف. وإذا لم تسجع أي نتيجة لإحدى الحواس فإن ذلك لا يعني أنك لا تستخدم هذه الحاسة، وإن ذلك يعني فقط أنك غير مدرك لها.

في النهاية، إذا استفدت من النتيجة في تطوير مرونتك وتأثيرك، فإنك تحتاج لإدراك كيفية استخدام كل الحواس لكي تتمتع بالمرونة اللازمة للتواؤم مع كل الظروف.

* * *

التنمية الشخصية : رفع مستوى وعيك

قد ترغب – على ضوء نتائج الاستقصاء – في زيادة وعيك ومعرفتك ببعض حواسك وأحد أبسط الطرق لذلك هو ما يلي:

1- اختر الحاسة التي ترغب في زيادة وعيك بها.

2- اختر وقتاً من اليوم (لن تحتاج إلى أكثر من 30 دقيقة) لا تكون لديك فيه التزامات حتى تستطيع أن تركز على الكيفية التي تفعل بها ما تفعله.

3- برمج نفسك بالأسئلة التالية: (ما الذي أراه، أسمعه، أحس به، أتذوقه، أشمه؟) (اختر أيا من هذه الجوانب لكي تركز عليه). واكتب الأسئلة على ورقة، وضعها أمامك إذا كان هذا يساعدك. وإذا كنت تعمل على الحاسب فيمكن أن تكتب هذه الأسئلة على الشاشة (شاشة التوقف).

4- كرر هذا التمرين أكثر من مرة بقدر ما تستطيع حتى تدرك أنك أصبحت تستخدم الحاسة بدون، تدبر وبالعقل الباطن. ويمكنك أن تعيد الإجابة عن الاستقصاء مرة أخرى بعد 3 أو 4 أسابيع حتى ترى الفرق الذي يحدث بالنسبة لتلك الحاسة المعينة التي عملت على تطويرها.

5- كرر التجربة على حاسة أخرى.



تمرين [3]

اختبار النظام التمثيلي

لديك عشرة بيانات ولكل منها ثلاثة أجوبة، وكل منها تصف أسلوبك المفضل. المطلوب، ترتيب الأجوبة تدريجاً 3 نقاط للأفضل، 2 للذي يليه، 1 نقطة للأخير.

1- عند إعطائك قائمة للتذكر هل؟

أ- تحتاج إلى أن تراها وبعد ذلك تتخيلها في ذهنك.

ب- تسمعها وبعد ذلك ترددها في ذهنك كما سمعتها.

ت- تشعر بالراحة فقط عند تدوينها.

2- عند تركيزك ما الذي قد يشتتك أكثر؟

أ- البيئة المحيطة غير مرتبة.

ب- الإزعاج حتى من الموسيقى الخفيفة الهادئة.

ت- الشعور بعدم الراحة.

3- عندما تتحدث للآخرين يكون ذلك بسبب؟

أ- يعجبك شكلهم.

ب- تحب سماع صوتهم.

ت- الإحساس بالراحة عند التحدث معهم.

4- عند قراءتك لكتاب للاستمتاع هل تختاره لأنه:

أ- عبارة عن مشاهد تصويرية يمكنك تخيلها.

ب- مصاغ بطريقة حوار أو محادثة يمكنك سماعها.

ت- يمكنك من الاندماج مع الشخصيات.

5- عند تفكيرك بشريك العمل الذي تفضله هل تفضله لأنه؟

أ- تعجبك الطريقة التي يبدو فيها.

ب- تعجبك طريقة اهتمامه بما تقول.

ت- السرعة التي يشعرك بها بالراحة في الشركة.

6- إذا كنت تريد قضاء أمسية تفضل الذهاب إلى؟

أ- حفلة أو أمسية عامة.

ب- حفلة كلاسيكية أو حوارية.

ت- عرض لجماعة أو شخص معين.

7- عندما تكون في متحف، أو سوق كبير مسقوف، أو منزل فخم هل؟

أ- تنظر إلى ما حولك.

ب- تلاحظ درجة هدوء المكان.

ت- تندمج مع الجو المحيط بك.

8- أي نوع من الأفلام تستمتع بها؟

أ- مشاهد مثيرة / بطولية.

ب- الموسيقية أو الحوارية.

ت- المليئة بالمشاعر الحسية.

9- للاستمتاع بقراءة القرآن؟

أ- تشاهده في التلفزيون.

ب- تسمعه في الكاسيت.

ت- تحضر حلقة جماعية يقرأ فيها شيخ مشهور.

10- عند تفكيرك بغرفتك المفضلة، هل تفضلها بسبب؟

أ- شكلها.

ب- هدوئها.

ت- مريحة.

الآن اجمع النقاط التي حصلت عليها
في كل من (أ - ب - جـ)

مجموع (أ)	مجموع (ب)	مجموع (ج)
◯	◯	◯
بصري	سمعي	حسي

تأكد من أن مجموع (أ - ب - ج) = 60

قيم غيرك





تمرين [1]

قم بقراءة الموضوع التالي..
ثم استخرج الكلمات التي تعبر عن
الأنماط التمثيلية الثلاثة

(إنني شديد الاحترام للدراسات التجريبية المستيقنة التي يتميز بها عصرنا هذا.. ولقد أبصر الإنسان في نفسه، وتابع التأمل في الطريقة التي تدور بها أجهزته، وتتحرك أعضاؤه، ثم عاد بمجموعات من المعارف الساحرة تتضافر على تكوين عقيدة راسخة في إله بديع قدير..

إن القول بأن السد العالي بني من تلقاء نفسه، أو أن القنبلة الذرية انطلقت من تلقاء نفسها أقرب إلى التصديق من القول بأن الجسم الإنسان تخلق هكذا.. دون إشراف أو تدبير، وبلا خطة ولا حكمة!!

ذلك أن الطريقة التي يتكون بها الجسم، والتي يحيا بها آنا بعد آن أروع وأبدع ألف ألف مرة من أعظم المنجزات والكشوف التي عرفناها.

فلنسمع صوت العلم يحدثنا عن عمل الدم في الجسد الحي، وكيف يدور بين منبعه ذهابًا وإيابًا، ليمد كل ذرة في جسدنا بالحياة والحرارة والحركة، يقول (الكس كاريل)[1] :

إن الإنسان لا يستطيع أن يفهم الكائن الحي بدراسة جثمانه الميت،

(1) ملخصه من كتابه الكبير (الإنسان ذلك المجهول) .

لأن انسجة الموتى قد حرمت دمها الجاري وعمل وظائفه.

والعضو الذي يفصل عن الوسط المغذي الذي يعيش فيه لم يعد له وجود.

وفي الجسم الحي يجري الدم في كل مكان، فتستحم كل أنسجته فيما يحتوي عليه من سائل شفاف.

ولكي نفهم هذا العالم الباطن كما هو، يجب أن ندرس أعضاء الحيوان الحي والإنسان كما نراها أثناء الجراحات، لا كما تتفق لنا في أبدان الموتى.

وينبغي ألاّ نفرق بين الخلايا أو بيئتها كما يفعل علم التشريح، فإن كل الخلايا الحية تعتمد في حياتها اعتمادًا مطلقًا على الوسط الذي تكون مغمورة فيه، وإنها لتغير هذا الوسط تغييرًا لا ينتهي، وتتغير به، والحق أنها جزء منه وليس لها بغيره حياة.

يتألف الدم من حوالي 25 إلى 30 ألف بليون خلية حمراء و 50 بليونًا من الخلايا البيض، وهذه الخلايا كلها معلقة في سائل هو المصل!!

ويحمل الدم لكل نسيج من أنسجة الجسم غذاءه المناسب ويقوم في الوقت نفسه مقام الأنابيب التي تلقى فيها الفضلات المتخلفة عن الأنسجة الحية.

ويحتوي الدم كذلك على مواد كيميائية وخلايا قادرة على ترميم

الأعضاء كلما مست الحاجة.

وإن خواصه هذه في الحق لعجيبة، فإن الدم في أدائه هذه الوظائف المدهشة ليعمل ما يعمل السيل الذي يحمل في عبابه من الطمي والشجر ما يكون سببًا في إصلاح ما يمتد على شطآنه من معاهد العمران.

وهذا المصل، الذي هو زاخر بمواد أكثر مما يظن، يحتوي على مواد زلالية وأحماض وسكريات ومواد دهنية، ومفرزات من كل الغدد والأنسجة.

وعلمنا بطبيعة أكثر هذه المواد ووظائفها الشديدة التعقيد علم ناقص!!

وفي الدم فوق هذا أجسام مضادة للجراثيم، تظهر عندما يكون لزامًا على الأنسجة أن تحمي نفسها من محاولات غزوها.

يضاف إلى ذلك أن في هذا المصل مادة زلالية تدعى الفيبرين تلتصق خيوطها من تلقاء نفسها بالجروح فتكفها من النزيف.

ويسري في الجسم بأسره هذا الفيض عن مواد الغذاء.. وليست أغشية الهضم بمساحاتها الواسعة جدًا مرشحًا لهذه المواد فحسب، ولكنها تقوم أيضًا مقام المصنع الكيميائي.

وتفرز الأغشية المخاطية التي تغطي باطن الجوف، مقادير عظيمة من السوائل، وتمتص مثلها، فتأذن خلاياها بعد هضمها أن تنفذ إلى

الجسم، ولكنها تمنع الميكروبات التي تزخر بها قناة الهضم أن تنفذ إليه.

وهذا العدو المخوف لا يقل خطره ولا يزول.

ففي الحلق والأنف تعيش الميكروبات الفيروسية، وفي اللوزتين تثوى الجراثيم السبحية وجراثيم الدفتريا.

وتتكاثر ميكروبات الحمى التيفودية والدوسنتاريا بسهولة في الأمعاء.

وسلامة أغشية التنفس والهضم لها سيطرة عظيمة على مقاومة الجسم للأمراض المعدية، وعلى توزانه وكفايته واتجاهاته الفكرية.

وتشد غدد التناسل أزر القوى البد نية والعقلية والروحية جميعًا، فما من خصي أصبح فيلسوفًا عظيمًا قط، أو عالمًا كبيرًا، أو حتى مجرمًا خطيرًا.

وتفرز الخصيتان والمبيضان في الدم مواد معينة، تجعل لأفعالنا جميع مميزاتها الخاصة، فإفراز الخصيتين يورث الجرأة والضراوة والقسوة، وهي السجايا التي تميز ثور الصراع من الثور الذي يجر المحراث في الحقل. ويؤثر إفراز المبيضين في كيان الأنثى أثرًا مشابهًا.

والفلذة من النسيج الحي إذا وضعت في قارورة احتاجت إلى مقدار من السائل يعادل حجمها ألفي مرة، كي لا تقتلها فضلاتها السامة في بعضة أيام.

وعلى هذا لو أن الجسم البشري أحيل عجينة، وزرع زرعًا صناعيًا،

لتطلب 225.000 لتر من السوائل المغذية.

ولكن نظرًا للكمال الخارق الذي امتازت به الأنسجة المسئولة عن دورة الدم في الجسم، وعن ثروته من المواد الغذائية، وعن نفض الفضلات منه على الدوام، نجد أنسجتنا تستطيع أن تحيا في سبعة لترات أو ثمانية من السوائل بدلاً من 225.000 لتر.

ويسري الدم في الأنسجة بسرعة لمنع تركيب الدم من أن يتأثر بما يلقى فيه من الفضلات.

ويقدر كل عضو مقدار الدم اللازم وسرعة جريانه فيه، وذلك بمعونة الأعصاب التي تسيطر على أوعيته الدموية.

فالمخ وسائر الأعضاء يتطلب كل منها ضغطًا خاصًا للدم الجاري فيه، ويتوقف أمر سلوكنا ونوع أفكارنا على حالة دورتنا الدموية توقفًا كبيرًا.

وكل الجهود البشرية تابعة لحالة هذا الوسط الغذائي.

وعندما يعود الدم من العضلات والأعضاء إلى القلب تدفعه نبضات القلب إلى شبكة الشعيرات الدموية الهائلة في الرئتين، حيث تأخذ كل كرة حمراء حظها من أوكسيجين الجو، وفي نفس الوقت تنفض في الجو ثاني أكسيد الكربون بحركات التنفس.

وتتم تنقية الدم في الكلى حيث تنفصل منه بعض المواد خارجه مع

البول، وحيث تقدرها هي مقدار الأملاح الضرورية للمصل.

ويجري عمل الرئتين والكلى بكفاية عظيمة، وإن نشاطهما البالغ ليثير الدهشة، فهو الذي يهيئ للبيئة المائية اللازمة للأنسجة الحية أن تكون قليلة في مقدارها كل هذه القلة، ويهيئ للجسم البشري أن يكون مدمجًا خفيف الحركة.

وفي الدم فوق ما فيه من أوكسيجين الهواء ومنتجات الهضم في الأمعاء، نوع آخر من المواد الغذائية مكونة من إفرازات الغدد الصم التي من خواصها العجيبة أن تصنع من مفردات الدم الكيميائية مركبات جديدة.

ومن عمل هذه المركبات أن تغذى بعض الأنسجة وتنبه إلى بعض الوظائف.

ويشبه هذا الأسلوب – في أن يجدد الشيء نفسه بنفسه – أسلوب تربية الإرادة بجهد الإرادة نفسها.

فالغدد الدرقية والغدتان فوق الكليتين، والبنكرياس مثلاً، تصنع مركبات جديدة هي الثيروكسين والأدرينالين والأنسولين على التوالي، فهي مصانع كيميائية حقيقية.

وتصنع بهذه الطريقة مواد لا غنى عنها في تغذية الخلايا والأعضاء وفي شتى وجوه النشاط البدني والعقلي.

وهذه الظاهرة تشبه في غرابتها سيارة تستطيع بعض أجزائها أن تصنع الوقود الذي تستهلكه أجزاؤها الأخرى، وأن تصنع المواد التي تضبط احتراق هذا الوقود، بل أن تصنع خواطر المهندس الميكانيكي نفسه المشرف على الحركة أيضًا.

وإلى هذه الغدد يعود الفضل في حياة الجسم وما ينطوي عليه من شتى ألوان النشاط.

فالإنسان أولاً كيان قائم على التغذية، فهو مركب من حركة دائبة بين مواد كيميائية وتجري المادة جريانًا بين خلايا الجسم كلها، تهب الأنسجة ما تتطلبه من الطاقة وتمنحها المواد الكيميائية التي تبني لأعضائنا ومزاجنا كيانها المؤقت الرقيق!!..

ونتساءل مثنى وثلاث ورباع: أين مكان (الصدفة) في سير الحياة داخل هذا الجسم الإنساني؟

وكيف يقول امرؤ يحترم نفسه أن انبجاس الدم في القلب وانسكابه في آلوف العروق والشعيرات، وقيامه بهذه الوظائف الرهيبة، كل ذلك يتم خبط عشواء!!

إنها حقارة عقلية بعيدة الغور يأنف العلم أن تتصل به أو تنسب إليه.

وأمر أولئك الملحدين لا يتجاوز قول الكتاب الكريم ﴿وَمِنَ النَّاسِ

مَن يُجَادِلُ فِي اللهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَلاَ هُدًى وَلاَ كِتَابٍ مُّنِيرٍ﴾[1]

وبعض الناس في بلادنا يلحد تقليدًا لما ترامى إلى أذنيه من أن العلماء في أوروبا وأمريكا يلحدون!!

وقد سمعت أحدهم يثرثر بكلمات غامضة عن نظرية النشوء والارتقاء فلما قلت له إن داروين صاحب هذه النظرية يؤمن بالله.. فغر فاه دهشة، لأنه كان يعتقد أن داروين أبو الكفر، وموئل الكافرين!!

واستتليت أحدث هذا الغر: إن نظرية أصل الأنواع فكرة في الطريقة التي تكونت بها الأحياء المختلفة. هل وجدت على صورتها الحالية، أم هي سلالات لمخلوقات أخرى؟

وليس في النظرية ما يشير – من قرب أو بعد – إلى أن العالم قد تكون من غير خالق.

وهذه النظرية قد تصح وقد تفسد، ولكنها على الحالين لا تضر قضية الإيمان، ولا تؤازر دعاوى المغالطين والفساق.

ولندع كفر التائهين والمتعالين، ولنؤكد أن الإلحاد يذوب في حرارة المنطق العلمي الرزين. وأن هذا الإلحاد قد يجد له متسعًا في البلاد التي لم تعرف الإسلام.. ولم تستضيء بنوره. لأن التدين الأرضي أضعف من أن يقوم المذاهب المادية.

(1) الحج: 8

أما حيث يقوم الإيمان على البحث في الكون والتأمل في مشاهد الأرض والسماء، فهيهات أن تروج للإلحاد بضاعة أو ينطلي له زيف!!

ثم إن أسلوب القرآن الكريم في الحديث عن الله وتصوير جلاله ومجده يتطابق مع ما يوجبه العقل للخالق الكبير من عظمة وتقديس!.

ومن هنا فإن تراث الوحي الإلهي عندنا، تقرأ حقائقه، وكأنها نتائج لمقدمات عقلية خالصة، وضعها الفكر الرصين!

وذاك ما يجعل العلم والإيمان قرينين لا ينفكان!..

﴿وَتِلْكَ الأَمْثَالُ نَضْرِبُهَا لِلنَّاسِ وَمَا يَعْقِلُهَا إِلاَّ الْعَالِمُونَ * خَلَقَ اللَّهُ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضَ بِالْحَقِّ إِنَّ فِي ذَلِكَ لآيَةً لِّلْمُؤْمِنِينَ﴾[1].

* * *

(1) العنكبوت: 43، 44

والآن حدد..

الكلمات التي تحتوي على الصور

الكلمات التي تحتوي على الأصوات

الكلمات التي تحتوي على المشاعر

هل أعجبك هذا المقال؟

لماذا



تمرين [2]

قيـــم غـــيرك

سيوزع عليك الآن مقالة.. حاول أن تستنتج اللغة التي يستخدمها مؤلف المقالة

الأشواق

(هأنذا يا حبيبتي أجلُس لكتاب الشوق، وفي يدي القلمُ، ومعانيكِ مني قريبةٌ تكاد تُحَس وتُلمسُ على تباعُدِ ما بيننا، لأن كل ما فيكِ هو في قلبي.

وهذه عينك الظاهرةُ دائمًا بمظهر استفهامٍ عن شيء، لأن وراءها نفسًا مُتَعنِّتة تأبى أن ترضى. أو حائرةً لا تكفيها معرفة، أو غامضة تريد أن لا تفسر؛ أو على الحقيقة لأن وراءها نفسها فيما التعنُّت والحيرة والغموض؛ إذ عرفت أنها معشوقة.

هذه عينكِ من وراء البعد تلقى عليّ نظراتِ استفهامها فَتَدعُ كلَّ ما حولي من الأشياء مسائلَ تطلب جوابها من حضورك ومَرآك لا غير. وبذلك يهفو إليك القلبُ بأشواق لا تزال تَتَوالى؛ فلا تبرحُ تجدد، فهي

لا تهدأ ولا تسكن، وكأن غيابك سَلَّب الأشياء في نفسي حالة عقلية كانت لها، كما سَلَبني أنا حالة قلبية.

وآه من تباريح الحب! إنها لوحُوشٌ من الأحزان ثائرة، فكل راجفة من رواجف الصدر(1) كأنها من حرِّ الشوق ضربةٌ على القلب

الشوق؟ ما الشوقُ إلا صاعقة تُنشئها كهرباءه الحب في سحاب الدم حين يَمُور ويضطربُ ويصدمُ بعضُه بعضًا من الغليان، فيرجُف فيه الرعدُ القلبيّ يُتردَّدُ صوته آه آه آه...!

والآن يا حبيبتي ألقت عينُك الساحرةُ عليَّ نظرةَ استفهام أخرى بالصبابة ورقَّة الشوق، فأحسست بروحي كالغصن المخضر أثقله الزهرُ وقد طَفِقت أزهارُه تتفتح وتُسلِّم النسيم ودائع الجنة من نَفَحاتها وتسلماتها عليك.

وأشعر بالقلم في يدي، وكأن له شأنًا مع الكلمات التي أكتبها إليك، فهو يخطفها حرفًا حرفًا، ويقبِّلها كذلك حرفًا حرفًا... وكأنه الساعة ذو هيئة إنسانية (الريشة) التي فيه تمتد إلى الكلام امتداد الشفة الظمأى بالقُبلات الكثيرة المخبوءة فيها!

وأشعر بالقرطاس وكأنه قد علم أن سيحملُ أشواقي وأسرارَ قلبي، فلا يعد صحيفة ورق تموجُ بالألفاظ بل صحيفة صدر ملأها جُو من

(1) رواجف الصدر هنا: كناية عن الخواطر الغرامية التي يضرب بها القلب العاشق.

التنهد آه آه آه...!

وبنظرة استفهام أخرى من عينك أشعر بحقيقتك النسوية من حولي حافة بي، فمُرتجة في صدري، فمُلقيَة على قلبي المسكين من كل خطرة شوق لسعة ألم.

نعم إنك يا حبيبتي ترسلين الأنوارَ في هذا القلب، غيرَ أنها لم تكن أنوارًا إلا من أنها شُعَلٌ مضطرمة؛ والمحب الذي يضيئه عشقُه ويُظهر للجمال، وجودَه الغراميٌ، إنما يُنيره احتراقُه وفناءُ وجوده الذاتي؛ كلُ قَدرٍ من النور بقدر مُضاعف من الاحتراق.

وكذلك البطلُ العظيمُ في الحرب: تنهَشُ من لحمه السيوف ويُثقَب في عظامه الرصاص؛ وما مزَّقه الموتُ بهذه ولا بتلك، ولكن مزَّقه مجدُه!

أما إنك يا حبيبتي لو ضربتِني بسيفٍ لقتلتني قِتلَةً معطرة!

أما إنك لو ضربتِني بسيف لما كنت قد زدت بسيفك وضربتك على أن تكوني خلقت الحِس في نظرةٍ قاسية من نظرات عينيك...!

وهكذا علمتني حقيقَتك أن الحب إن هو إلا تفسيرُ كلِّ شيء في العالم تفسيرًا من القلب!

أنت ممزوجةٌ بآلامي وآلامي منك هي أشواقي؛ وأشواقي إليك هي أفكاري، وأفكاري فيك هي معانيك في نفسي، ومعانيك هي الحب، ولكن ما هو الحب إلا أن يكون آلامي وأشواقي وأفكاري ومعانيك في نفسي؟

ولروحك أنفاسٌ تُناسِمني[1] فاستنشقُها مهما انصدَعت المسافاتُ بيننا، كأن ما ملأ النفسَ يملأ الكون؛ فمن شعوريِ الدائمِ بانسكاب روحك في روحي ينبعث غرامي ويَرصدُ بهواك لي في منفذ كلٌ معنى إلى نفسي؛ ومن هذا تنبعث أشواقي الحزينةُ ما دُمت لا أراك. وإذا كان الغرام هو سُكر الروح بالروح، فما الشوق إلا التمرد العنيفُ من حواسٌ الجسم المحب إذا حُرِم أن يسكَر بالجسم الذي يحبه.

في بعدكِ لا أشعرُ بالزمن يفنى من الساعات والأيام، بل مني ومن حياتي؛ فأنا في بُعدِكِ أذوبُ، أذوبُ فَناء، أي أذوب شوقًا، وأفنى صبرًا وعمرًا بين كل ساعة وساعة!

وفي الحياة يفنى الوقتُ ذاهبًا فيما نحن بسبيله من واجباتها وممكناتها وتَعَبِنا بها وقتًا وراحتِنا فيها وقتًا آخر؛ فكأنه لا يمسُّنا نحن بل يمس أعمالنا، فنحملُه بذلك ونُطيقُه على ذلك ولا نحسُ أننا نموت فيه يومًا بعد يوم، بل نشعر بالحياة تبدأ فينا ولا تزال تبدأ؛ أما في الحب على امتناع الحبيب أو هجره أو فراقِه، فحاضرُنا هو الماضي ويومُنا هو أمس إذ لا تزيد فيما يكون إلا مراجعةَ ما كان؛ فيقع الزمُن على قلوبنا ويَعتَمِل فيها ويأخذ منها ولا نشعر به إلا موتًا في صورة حياة ممتنعة علينا ومن ثَمَّ فلا يكون الشوق إلى الحبيب الممتنع أو الهاجر أو المفارق إلا لهفةَ ثائرة كلهفة الشوق إلى الحياة من مريض وقَذه المرضُ ورَسَّ

(1) أي أجد نسيمها كأنها بمحضر مني، وقد مر تفسيرها في المقدمة.

على جسده السقم[1] فمات أكثره وبقيت منه البقيةُ الذاهبة نفسًا في نَفس، ويشعر بالموت يبدأ فيه ولا يزال يبدأ!

يا رحمة للمشتاق حين يكون فيما حوله وهو بعيد عنه؛ وقد يتكلم بالكلمة وهو مَسيرة شهر من معناها...[2] ويعيش في سكوتٍ ملأته أرواحُ ألفاظٍ محبوبة يريد بما وَسِعه أن تتكلم ولا يمكن أن تتكلم، إذ الفمُ الجميل الذي ينطقها بعيد في وديعة النوى، ويرى أنه هو وحبيبه ناحيةٌ فكريةٌ من نواحي الدنيا بعيدة عن الناس والأشياء، كأنهما معتكِفان في عُزلة، ومع ذلك فالحبيبُ عنه بعيد، فكأنما المسكين غريبٌ في دنياه وفي دنيا فكره معًا، ويحسُ الآلامِ لا تنتهي، إذ كانت هي أشواقه الدائمة الحنين إلى من يهواه، فالألم دائمًا فيه يبدأ ولا يزال يبدأ!

ومن كل ذلك فأشواقي لك يا حبيبتي دائمًا تبدأ ولا تزال تبدأ، وأنا دائمًا في أولها!

آه ما هذه الأفكارُ الحزينةُ التي جاءت تبحثُ عن دموعي؟

وما هذا المعنى الناريُّ الذي يطيرُ في دمي؟

(1) اضناه المرض وثبت على جسمه.

(2) يريد أنه ذاهل، او أن كل كلامه يكون عن حبيبته وهي بعيدة عنه، أو أن مركز [معنى] الحب لم يعد فيه هو، بل في حبيبته فالحوادث ليست عنده على نسبة من حقائقها [السارة] او المؤلمة، بل السرور والألم على نسبه بعده هو أو قربه من حبيبته أو من رضاها وهذا كله يكون من تخليط الحب، فسيأتي مثل هذا المعنى على وجه آخر.

وما هذا الرعد القلبيُّ الراجفُ يترددُ صوته: آه آه آه...؟)

تذكر

ان كلمات من قبيل (نعم) (ونعتقد) (ربما) ليست كلمات مرتبطة بالحواس الخمس، وبالتالي فإنها تعتبر كلمات محايدة بلغة الأنظمة التمثيلية



تمرين [3]

هل تستطيع الآن أن تجيب لنفسك... لماذا تميل إلى كتاب أو مؤلف معين.

	نمطك	نمط الكاتب
اتفاق		
اختلاف		



تمرين [4]

حدد أقرب الشخصيات إلى نفسك والتي تستريح معها.

سل نفسك عن سبب الألفة بينكما؟

هل لهذا علاقة باتفاقكما في الأنماط التمثيلية؟



تطبيقات عملية للأنظمة التمثيلية

في

العلاقات الأسرية

التعامل مع الرؤساء

التعامل مع عملائك

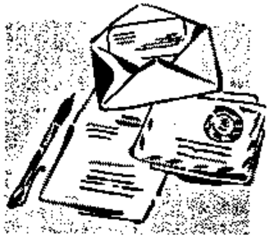
التقديم والعرض

تحفيز المرؤوسين

العمل الجماعي

التواصل مع الآخرين

تغيير العادات واكتساب عادات جديدة



أسمعها كلمة حلوة..

زوجة تشكو زوجها.. مع أنه دائمًا ما يغدقها بالهدايا الجميلة.. وإمكانياته المادية تساعده على ذلك وهي تعترف بكرمه ولطفه..

ومع ذلك تفتقد شيئًا معه..

ربما يحار المرء أمام شكوى مثل هذه خاصة إذا أضاء له الطرفان بقيمة ظروف حياتهما ولم ير فيها ما يعكر الصفو.

.. وعندئذ ينتحي المستشار بهذا الزوج ويقول له أتعرف الحل ببساطة؟!

اسمعها كلمة حلوة.. نعم يا سيدي إن النمط الغالب على زوجتك هو أنها سمعية.. حاورها وناقشها في مشكلات البيت التي قد تبدو بالنسبة إليك تافهة!

يقول انتوني روبنز (إذا كان الزوج ذا استراتيجية حب سمعية، فما الطريقة التي يرجح أن يستخدمها للتعبير عن حبه لزوجته؟

عن طريق إخبارها بحبه بالطبع، ولكن ما الحال لو أنها ذات استراتيجية حب بصرية، ولذا فعقلها لا يجعلها تشعر بالحب العميق إلا

من خلال تلقيها مثيرات بصرية معينة؟ مالذي سيحدث بمرور الوقت؟

لن يشعر أيٌ من طرفي العلاقة أن الآخر يحبه بشدة. فعندما كانا يتلاطفان، كانا يفعلان الأشياء الثلاثة – فقد بينّ وأخبر ولمس أحدهما الآخر – وأثار كل منهما استراتيجيات الحب لدى الآخر.

أما الآن فنجد الزوج يدخل على زوجته ويقول: (أحبك يا عزيزتي).. فترد الزوجة قائلة: (كلا، إنك لا تفعل).

فيتساءل الزوج: (عم تتحدثين؟) كيف يمكنك أن تقولي هذا؟

ولعلها تقول: (إن الكلام رخيص، وأنت لم تعد تهديني باقة من الزهور، ولا تأخذني معك لزيارة الأماكن، وأنت لم تعد تنظر إليّ تلك النظرة الخاصة).

ولعل الزوج يسأل: (ماذا تعنين بالنظر إليك؟ إنني أقول لكِ إنني أحبك).

إن الزوجة لا تشعر شعورًا عميقًا بأن زوجها يحبها، لأن المثير المعين الذي يبعث هذا الشعور لديها لم يعد يوفره زوجها باستمرار.

..دعنا نتأمل العكس: الزوج بصري والزوجة سمعية، فيظهر الزوج لزوجته أنه يحبها بأن يشتري لها أشياء، ويأخذها لزيارة الأماكن، ويرسل لها باقات الزهور فتقول الزوجة ذات يوم: (إنك لا تحبني) فينزعج الرجل ويقول: كيف تقولين ذلك؟ انظري إلى هذا البيت الذي

اشتريته من أجلك، وكل الأماكن التي آخذك إليها).

فتقول الزوجة: (نعم، ولكنك لاتقول أبدًا أنك تحبني) فيصرخ الرجل.. أنا أحبك.. ولكنها لا تشعر بأنه يحبها.

دعنا ننظر إلى أسوأ حالات عدم التوافق: رجل حسي وامرأة ذات توجه بصري. يأتي الرجل إلى البيت فيريد أن يعانقها، فتقول له: (لا تلمسني، فأنت دائمًا تمسك بي، إن كل ما تريده هو معانقتي، لم لا تذهب إلى مكان ما؟ انظر إليّ قبل أن تلمسني).



تمرين

والآن طبق ما تعلمت

بعد أن تعرفت على كيفية استنباط استراتيجية الحب.. اجلس مع شريك حياتك ن وتعرف على ما يجعله يشعر بأنك تحبه بشدة. وبعد استنباطك لإستراتيجيتك هذه، فسوف يعلم شريك حياتك كيف يشعرك بأنه يحبك.

اكتب له تقرير



يمر المدير بمكاتب مرؤوسيه.. يلقى تحية الصباح.. يبتسم لمرؤوسيه.. ولكنه يخص منهم واحدًا يربت على كتفيه ويشجعه.

وعندنا نقترب من هذا المدير نرى أنه نمطه الغالب هو أنه بصري.. وهذا المرؤوس دائم لكتابة تقرير مبسط عن عمله يقدمه له مع قيامه بشرحه إليه.

ومن هنا نعلم أن أحد المداخل إلى قناعات المدير أن نتعرف نمطه الغالب.. فإذا كانت صوريًا في المقام الأول فاكتبه له تقريرًا... وركز على الرسوم البيانية والتوضيحية

واعرض على الـ PowerPoint.. واجعله يستمتع بالرؤية..وإذا كان سمعيًا فإن أفضل ما يريده هو أن تقنعه بالكلمات والمنطق..فإذا لم توفق في هذه المسألة.. فستحس بافتقاد شيء بينك وبين مديرك.

ريما الآن تدرك أحد أجزائه.

هل تعرفت على نمط عميلك؟



.. دقائق معدودات.. وحوار سلسل قبل أن تدخل إلى موضوعك.. لاسيما إذا كان هذا العميل هو الذي يقصدك.. تتعرف فيها على نمطه الغالب في التفكير..

فإذا كنت تعرض على عميلك أن يشتري شيئًا – كشقة مثلاً – فإذا كان بصريًا.. فهنا لابد أن يرى (الماكيت) ويرى زوايا الرؤية وما يطل عليه المكان وما يجاوره ثم تبدأ في الشرح بعد توضيح له النقاط السابقة وغيرها.

أما إذا كان نمطه الغالب سمعيًا.. فهو في حاجة إلى الاستماع منك أكثر فيما يتعلق بالجوانب المادية وكيفية السداد.. ومنطقية السعر والتخطيط لمستقبل الأولاد.. وكذلك السيرة الذاتية للشركة التي تبني المكان وسمعتها في سوق العقار..مع عرض الصورة بعد ذلك أو أثناء ذلك.

أما إذا كان نمطه حسيًا.. فمن الأنسب هنا أن تركز على مشاعره وما سيعود عليه من وجوده في هذا المكان.. كأن تشير له إلى دفء

العلاقات في هذا المكان ومشاعره عندما يصحو على رؤية البحر.. والحياة الضاغطة وأثر هذا المكان على صفاءه النفسي والبدني.

أما إذا كنت تصيغ رسالة إعلامية وتسويقية عن منتج مثل هذا فلابد أن يشمل منتجك على مخاطبة أنماط الناس الغالبة جميعًا وألا تهمل في رسالتك نمطًا.. إذا أنك بهذا تفتقد ثلث عملائك.

(وهناك طرق عديدة لفعل شيء بطريقة خاطئة، وذلك بأن تحاول أن تبيع لي مالا أريد بطريقة لا أريد سماعها. وليست هناك طرق بنفس الكثرة لفعل ذلك الشيء بشكل صحيح. لذا، فلكي يكون البائع ناجحًا لابد له من أن يعود بعملائه إلى وقت شرائه شيئًا يحبونه. وعلى البائع أن يتعرف على ما دفعهم إلى قرار شرائه.فماذا كانت المكونات الأساسية والوحدات الحسية الفرعية؟

إن البائع الذي يتعلم كيفية استنباط الإستراتيجيات. إنما هو يتعلم ما يحتاجه عملاؤه بالضبط. وسيتمكن عندئذ من إرضاء حاجاتهم بصدق وجعلهم عملاء دائمين. وعندما تستنبط استراتيجية شخص ما، يمكنك أن تتعلم في دقائق ماكان سيستغرق منك تعلمه أيامًا وأسابيع بدون معرفة هذه الاستراتيجية. [1]

(1) انتوني روبنز 191.



تدريب

> (لقد لاحظت أنك تستخدم آلة النسخ التي ينتجها منافسونا. إنني فضولي،فما هو أول شيء حفزك لشراء تلك الآلة؟ هل هو شيء قرأته أم سمعت عنها.. أم أخبرك شخص بشأنها؟ أم تراه شعورك تجاه البائع والآلة نفسها؟

تذكـــــر

قل لعميلك

(إنني فضولي لأنني أريد حقًا تلبية احتياجاتك)

كن مدربًا فعالاً..

> **بعض المدربين لا يبدون المرونة الكافية في أسلوب تدريبهم، بل يعتمدون في أغلب الوقت على نفس الأسلوب الذي طالما استخدموه أو الأسلوب الذي وجدوه أكثر نجاحًا.**

وعليه فإنه وبغض النظر عن حاجات المتدربين فإنه يتم إعطائهم جرعة من الأسلوب التدريبي الذي يظن المدرب أنه الأفضل لهم.



ومن الطريف أنه كلما شعر المدرب بالضغط عليه كلما زاد احتمال أن يستمر في استخدام الأسلوب الذي أدى إلى المشكلة في بادئ الأمر.

الأمر الذي يدعو كل مدرب يرغب في الاحتراف والفعالية أن يتنبه لأسلوبه التدريبي ومدى تناسبه مع أنماط المشاركين.. وألا يسرف في استخدام أسلوب واحد.. ويؤهل قدراته حتى يكن مرنًا في التعامل وليس جامدًا في المواقف التي تواجهه.

والميزة التي يحصل عليها المتدربون من استخدام أنظمة التمثيل هي

أن هذه الأنظمة ستكون عنصرًا مهما في مساعدتهم على إيجاد أفضل الطرق للتعلم، وكذلك مساعدتهم على الاحتفاظ وتذكر المعلومات والمهارات حتى يتحقق التغيير المستمر والفعال.

وتعد أنظمة التمثيل ذات أهمية كبيرة وتثير فضول المتدرب الذي يكون غالبًا غير مدرك على الأقل شعوريًا مميزات هذه الأنظمة من قبل.

وسوف تشرح هذه الأنظمة لكثير من الأفراد لماذا حققت بعض أنواع التدريب النتائج المطلوبة بينما فشل البعض الآخر في تحقيقها، كما تمكنهم من تكوين استراتيجيات أكثر فعالية للمستقبل.. وبالمثل يمكن تطبيق ذلك كل على المدربين أنفسهم، فكلما كانوا أكثر إدراكًا ووعيًا كمتدربين وكمدربين كلما أصبحوا أكثر مرونة وفعالية.

ليسوا نمطًا واحدًا.. فمنهم السمعي ومنهم البصري.. ومنهم الحسي.. ولذلك فليس سهلاً إرضاء كل الأذواق والأفهام.

كيف تستثمر معرفتك بالأنظمة التمثيلية في مهارات التقديم والعرض؟

عندما نحاضر الآخرين ونقدم لهم أفكارنا ينبغي أن نتذكر جيدًا أن هؤلاء المشاركين مختلفون في الرؤية وفي طريقة الإقناع، ومن ثم ينبغي عليك أن تحاول استخدم مزيج من أنماط التفكير الغالبة على الكلام عندما تتعامل أو تتحدث مع جمهور من الأشخاص وذلك بأن تمنح

لذوي النمط البصري الفرصة بأن يروا ما تقوله.وأن تسمح لذوي النمط السمعي بأن يسمعوك بقوة وبوضوح.

وكذلك أن تعبر عن أفكارك ومشاعرك بشكل جيد لكي تسمح لذوي النمط الحسي أن يستوعبوا المعنى الذي تقصده.

من المهم أن تعرف أنه إذا كان الأمر خلافًا لذلك، فما الذي يرغم الآخرين على سماعك؟

إنك ستخاطر بعدم استيعاب ثُلثي الجمهور لحديثك فيما لو قصرت نفسك على استخدام نظام تمثيلي واحد.

* * *

تحفيز مرؤوسيك



(إذا كنت صاحب عمل، فإن تحفيز العاملين لديك يعتبد أهم ما يشغلك على الأرجح، فإذا لم يكن حالك هكذا فستخسر مشروعك عما قريب. ولكن، كلما زادت معرفتك بالإستراتيجيات المحفزة، كلما تكشف لك مدى صعوبة التحفيز الجيد. ومع ذلك، فإن كل العاملين في شركتك لديهم استراتيجيات مختلفة، فمن الصعب التوصل إلى تصوير يناسب كل احتياجاتهم. أما إذا كانت استراتيجيتك هي السائدة، فإنك لن تستطع حفز إلا من هم على شاكلتك. ويمكنك أن تُلقي محاضرة مقنعة للغاية، وذات إعداد يفوق كل ماعداها، ولكنك إذا لم تخاطب الإستراتيجيات المعينة لدى الناس على اختلافهم فلن تكون ذات فائدة.

مالذي يمكن فعله في هذا الشأن؟

إن فهم الإستراتيجية ينبغي أن يعطيك فكرتين واضحتين، **الأولى:**

إن كل أسلوب حفزي يستهدف مجموعة من الناس لابد أن يحتوي على شيء ما لكل منهم، سواء أكان بصريًا أم سمعيًا أم حسيًا. فلابد أن تريهم أشياء، ولابد أن تسمعهم أشياء، ولابد أن تمنحهم مشاعر، وينبغي أن تكون قدرًا على تنويع صوتك وطبقته لكي تجذب الأنواع الثلاثة.

الثانية: إنه لا بديل للتعامل مع الناس كأفراد. فيمكنك أن توفر الإشارات العامة لمجموعة تمنح كل فرد منها شيئًا يتعامل معه. ولكي تستفيد من الإستراتيجيات الكاملة التي يستخدمها الناس على اختلافهم، سيكون من الأفضل استنباط استراتيجيات فردية[1].

مع فريق عملك

الخيال أو الإبداع – المنطق – الواقعية

استراتيجيات ديزني للإبداع[2]

عندما كان يشرع ديزني في تطوير فكرة ما، فكان يقوم بثلاث أدوار محددة.. الدور الأول فهو دور الشخص الحالم، والثاني هو دور الرجل الواقعي، أما الثالث فهو دور الراجل الناقد

(1) انتوني روبنز 198، 190.
(2) مدرب NIP جريد ص 56/ 59 بتصرف .

- عندما تكون بحاجة لحفز إبداعك الشخصي أو حفز فريق العمل.
- عندما تشعر أن هناك صراعًا بين الحلم والواقع أو الأمور العملية.
- عندما تريد أن تختبر كيف يمكن أن تحقق أية فكرة أو حلم أو هدف

كيفية استخدام استراتيجية ديزني للإبداع؟

عين دورًا لثلاثة أشخاص مختلفين (داخل الأسرة على سبيل المثال) لكي تقيم خططك أو المهام التي سوف تقوم بها.

اطلب من أحدهم أن يقوم بدور الحالم لبضع دقائق، ثم يخبرك بكل الاحتمالات التي تصلح للفكرة، ثم اطلب من شخص أن يختبر بدقة كل ما سوف يتوجب عمله حال تطبيق الفكرة على أرض الواقع، ثم اطلب من شخص ثالث أن يلقى نظرة فاحصة وأن يقيم كل نقاط القوة والضعف بمنتهى الحرص.

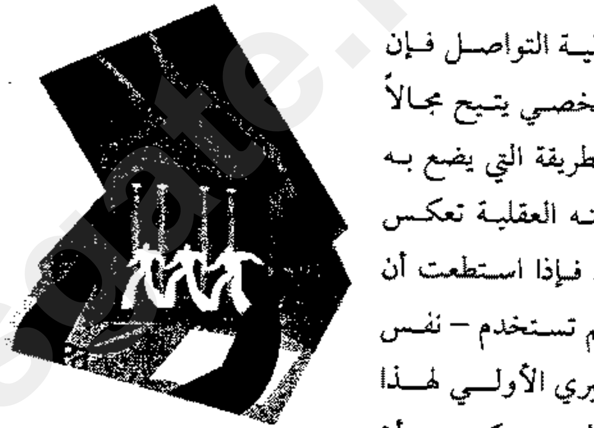
قد تكون بحاجة لتبادل الأدوار بين الأشخاص الثلاثة لكي تسمح لكل شخص بالمشاركة من خلال رؤيته الخاصة المختلفة عن الآخرين (حتى لا تحد من قدرات كل شخص بقصر دوره على دور واحد محدد فقط أيضًا).

قسم أي لقاء أو مناقشة إلى ثلاثة مراحل، بحيث تناقش كل دور بوصفه مرحلة منفصلة، ثم قم بحث الجميع على استثارة الأفكار والإبداع أولاً، ثم اطلب منهم أن يفكروا فيما يجب عمله من الناحية العملية، ثم اطلب منهم أن يقيموا كل الاحتمالات من الناحية النقدية، واحرص على أن تكون كل مرحلة واضحة ومفسرة.. بعد طرح المراحل الثلاث بمنتهى التفصيل، سوف يكون لديك الكثير من المعلومات القيمة التي يمكن أن تبني عليه قرارك النهائي.

تذكـــــر

إذا أردت أن تختار فريق عمل فلابد من أن يحتوي على الأنماط الثلاثة

التواصل والعلاقات مع الآخرين



خلال عملية التواصل فإن نظام التعبير الشخصي يتيح مجالاً طيبًا للتماثل فالطريقة التي يضع به الشخص خريطته العقلية تعكس هويته الحقيقية.. فإذا استطعت أن تحدد – ومن ثم تستخدم – نفس النظام التعبيري الأولي لهذا الشخص أو ذاك ستتمكن من أن تتحدث لغته وتتواصل معه بشكل أفضل.. وسيزيد الفهم المتبادل نتيجة إتباع نفس النظام. أما في حالة استخدام نظام تعبيري مختلف فإن ذلك يعني أن المستمع عليه ترجمة ما نقول. كأن يتم ترجمة الصور البصرية إلى شيء مسموع أو ملموس. مما قد يؤدي إلى سوء فهم، ويتضح مما سبق فوائد أسلوب التواءم الفكري لتحقيق تواصل أفضل.[1]

كما أن محادثة بين شخص يفكر بالصور وآخر يفكر بالمشاعر يمكن أن تكون تجربة محبطة للغاية للطرفين، فالشخص الصوري يكون متبرمًا وقليل الصبر، وفي الوقت الذي يكون الشخص الحسي عاجزًا عن رؤية

(1) البرمجة اللغوية العصبية في 21 يوم صـ 119.

السبب الذي يدعو الآخر إلى العجلة والإسراع على ذلك النحو وعليه فإن الشخص الذي تكون لديه القدرة على التكيف مع طريقة تفكير الآخر هو من يحقق نتائج أفضل.[1]

تغيير واكتساب عادات جديدة

يقول انتوني روبنز (لقد كنت أزن ست وعشرين رطلاً، فكيف وصلت إلى هذا الوزن؟ الأمر سهل، فقد تبنيت استراتيجية للإفراط في الطعام، وكانت هذه الإستراتيجية تتحكم فيّ. لقد اكتشفت طبيعة استراتيجيتي من خلال التفكير في الأوقات التي لم أكن فيها جائعًا، ومع ذلك، أجد نفسي أكل بتهم بعد دقائق قليلة.

وعندما رجعت إلى تلك الأوقات، سألت نفسي:: مالذي جعلني أرغب في الطعام؟ هل هو شيء رأيته، أم شيء سمعته، أو لأني لمست شيئًا أو شخصًا ما؟

لقد أدركت أن السبب كان شيئًا قد رايته. ففي أحيان، تجدني أقود السيارة فأرى فجأة لافتات بعض مطاعم الوجبات السريعة، وبمجرد رؤيتها أكون صورة في عقلي لنفسي، وأنا أتناول وجبتي المفضلة في هذا المطعم، وحينئذ أقول لنفسي: (إني جائع. وكان ذلك يولد لديّ شعورًا

(1) المصدر السابق صـ 118

بالجوع، فأقول: (هيا نأكل) وبالطبع، كانت هناك إعلانات تلفزيونية تستمر في عرض نوعية بعد أخرى من الطعام، تسأل: (ألست جائعًا؟....ألست جائعًا؟) وكان عقلي يستجيب بتكوين الصورة، فأقول لنفسي: (إنني جائع) وكان ذلك يخلق شعورًا يدفعني إلى أقرب مطعم.

أخيرًا، غيرت سلوكي عن طريق تغيير استراتيجيتي، وضبطت هذه الإستراتيجية بحيث تثير لافتات المطاعم تصويري لنفسي وأنا أنظر في المرآة إلى جسدي البدين، وأقول لنفسي: (إنني أبدو مقززًا فلابد أن أتناول هذه الوجبة). ثم تصورت نفسي وأنا أعمل خارج المنزل، وأرى جسدي يزداد قوة، وأقول: (عمل عظيم! إنك تبدو حسنا) وهو أمر أوجد في نفسي رغبة في العمل خارج المنزل. لقد ربطت هذه الأشياء من خلال التكرار، فقد كنت أرىا للافتة، فأرى – على الفور – صورة لمنظري البدين، وأسمع حواري الداخلي.ومرة بعد مرة حفزت رؤية البدانة أو سماع: (هل تود الذهاب لتناول طعام الغذاء؟) وكانت النتيجة التي حققتها تلك الإستراتيجية الجديدة هي بدني الذي تراه الآن، وعادات الأكل التي تساعدني حتى اليوم.

* * *



تطبيق عملي

حاول أن تكتشف استراتيجيات يستخدمها عقلك الاشعوري في إيجاد نتائج لا ترغبها

ضع خطة عملية لتغيير هذه الإستراتيجية الآن



تمارين

- كيف تعد نفسك لعرض أفكارك على شخص ما لم تلتق به من قبل؟ ضع في اعتبارك الأنظمة التمثيلية (البصرية / السمعية / الحسية).
- اختر شخصًا ما تعمل معه، واستمع إلى اللغة التي يستخدمها، وحدد نوع تفضيلاته. هل هي بصرية / سمعية / حسية؟
- كيف تتأكد من أنك توجهت بخطابك إلى كل حاسة لدى مستمعيك وأنت تقوم بعرض موضوع معين؟ (بصري – سمعي – الأحاسيس)؟
- تناول أحد كتبك المفضلة، واقرأ الصفحة الأولى، والتقط بعض الأمثلة لنظم الحواس التي استخدمها المؤلف.
- شاهد بعض الإعلانات على شاشة التلفاز، وحدد في كل واحد الحواس التي يسعى لاجتذابها؟
- افتح شبكة الانترنت واختر أحد المواقع. ما نقاط جاذبية هذا الموقع. ما مدى انجذابك أنت إلى هذا الموقع بحيث تواصل استكشافه؟.

ملاحظة

مع امتناني الكبير لتفسير مثل هذه..

إلا أن تفسير السلوك عملية اكبر وأعمق وأعقد من ذلك.. ربما يكون مناسبًا من وجهة نظري التعامل مع هذا الموضوع كأحد مفاتيح فهم الشخصية ونمط الإنسان الغالب في التفكير.

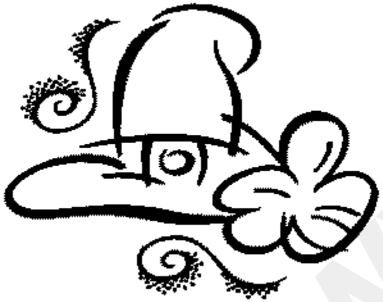
ومن ثم لابد وأن يتضامن معه أشياء أخرى ونظريات متعددة حتى تستطيع إتمام محاولة تفسير النمط الغالب لهذا الإنسان.. وقد تسفر هذه المحاولة عن نجاح.. أو جزء من النجاح.

﴿أَلاَ يَعْلَمُ مَنْ خَلَقَ وَهُوَ اللَّطِيفُ الْخَبِيرُ﴾

قبعات التفكير

من الحوار التصادمي..

إلى الحوار المتوازي..



كما أسلفنا.. لكل منا نمطه الخاص في التفكير.. ودوافعه في الاختيار ورؤيته للأحداث..ومن حق الآخرين علينا أن نعترف لهم بذلك.. ونيسر لهم حقهم في الحياة..ونبذل جهدنا في التعايش معهم وإقرارهم على اختيارهم بدلاً من بذل الجهد في إحراجهم.

غير أن الفاعلية في طريقة تفكير الإنسان وتناوله للأشياء من حوله أن لا يجمد عند طريقة واحدة للتفكير.. وإنما يستخدم النمط المناسب .. المواقف والمشكلات التي تواجهه..إلا أن تشكيلنا الذهني منذ ميلاد.. وخلال طفولتنا أدى إلى وضع قوالب جامدة Stereo Types تحد .. مرونتنا في حرية التنقل بين أنماط التفكير المختلفة ومرونة تبنينا لأنم.. التصرف المتنوعة التي قد تتطلبها فعالية معالجة حوار ما أو موقف ما .. مشكلة معينة.[1]

ولقد ابتكر دكتور إدوارد دي بونو Edward de Bono إطار.. يستهدف استخدام نمط التفكير المناسب.. كما يستهدف تغيير البرمجة المسبقة لعقولنا والتي ترى من الواقع ما تعودت عليه وتهيأت له.

كان الباعث على استخدام هذا الإطار أننا عادة ما تعتمد على الحوار لكي نحقق التقارب في رؤيتنا للحقيقة.. وغالبًا ما يخضع طرف منا للطرف الآخر أو إجراء تنازلات متبادلة من الطرفين للوصول إلى

(1) أدلة المدير .. التنمية الذاتية «المدير .. وقبعات التفكير وأحذية العمل» شركة الخبر.. الدولية المتكاملة Totality صـ 2 بتصرف.

حل وسط ، وقد لا يكون أفضل حل ولا يساعدنا على النظر التي الأمور من زوايا مختلفة غير تقليدية مما يعوق عن الوصول إلى أفكار إيجابية متنوعة وثرية ومبتكرة.

❖ وتقترح نظرية القبعات الست اللجوء إلى الحوار المتوازي بدلاً من الحوار التصادمي.. وذلك من خلال ارتداء المشاركين في أي اجتماع لست قبعات ذات ألوان مختلفة ويرمز كل لون إلى موقف عقلي يلتزم به كل فرد في الاجتماع.



مزايا القبعات الست[1]:

ويتميز هذا الإطار بأنه بسيط جدًا وعملي جدًا، ولكنه يحقق نتائج ملموسة لأنها تحدد قواعد لعبة لتفكير.. بحيث يسهل على الجميع اتباعها أثناء عملية التفكير وإليك مزايا هذا الإطار:

(1) سهولة تعلمها واستعمالها حيث إن تخيل وتصور القبعات يساعد على ذلك.

(2) تساعد على تخصيص الوقت إراديًا للجهد الابتكار.. يمكنك مثلاً طلب «ثلاث دقائق من التفكير بالقبعة لخضراء».

(3) تسمح بالتعبير عن المشاعر الداخلية والبديهية داخل اجتماع ما دون الحاجة إلى التبرير أو الاعتذار.. «من خلال قبعتي الحمراء أشعر».

(4) تسمح بانطلاق التفكير بحيث يحصل كل نمط من أنماط التفكير على الاهتمام التام بشكل علني مما يتفادى التشويش الناتج من اختلاط أنماط التفكير.

(5) توفر طريقة بسيطة ومباشرة لتغيير نمط التفكير دون إساءة إلى

(1) المرجع السابق صـ 7.

الآخرين» ما رأيكم في بعض القبعات الصفراء في هذا المجال؟!

(6) تتطلب من كل المشاركين القدرة على استخدام كل قبعة من القبعات بدلاً من الاقتصار على نمط تفكير معين.

(7) تفصل بين **«الأنا»**.. والأداء التفكيري.. مما يحرر الذهن لدراسة الموضوع بعمق أكبر.

(8) توفر طريقة عملية لاستخدام الأنماط المختلفة من التفكير بأفضل تسلسل ممكن.

(9) تتفادى الجدل وتوجه الأطراف المعنية إلى التعاون من أجل الاستكشاف البناء للأمور.

(10) تؤدى إلى اجتماعات أكثر فاعلية.



قبعات التفكير

[1] القبعة البيضاء:

وتمثل لون محايد.. ومن يرتدى هذه القبعة يقع عليه مهمة التعرف على البيانات والمعلومات بنظرة موضوعية محايدة.

فاللون الأبيض هو لون الورق (الحياد) والبحث عن المعلومات الناقصة اللازمة عند نظر المشكلة المطروحة، وكذلك عليه اقتراح مصادر هذه البيانات وكيفية جمعها.

[2] القبعة الحمراء:



وتمثل لون ساخن يعبر ويعترف بالمشاعر والأحاسيس والانفعالات والحدس والبديهة.. فاللون الأحمر لون النار والحرارة.

ويتعين على من يرتدى هذه القبعة أن يعبر عن مشاعره وأحاسيسه وانفعالاته حول الفكرة المطروحة ولا يطلب منه أي تفسير أو مبررات لمشاعره.

[3] القبعة الخضراء:



وتمثل الخضرة لون النبات.. النمو.. وهي ترمز إلى تداعى الأفكار الجديدة.. والتفكير الابتكاري.. كما ترمز إلى تفجر الحياة.

وترتبط بعمليات الابتكار والكشف عن الطاقات والتفكير الإيجابي في البحث عن أكبر عدد من البدائل.

[4] القبعة السوداء:



اللون الأسود.. هو لون الظلام.. والتشاؤم..

وترمز هذه القبعة إلى استخدام المنطق لإظهار السلبيات والعيوب

كما ترمز إلى الحذر، ويجب على من يرتدى هذه القبعة أن يقوم بانتقاء الأفكار المطروحة وإبراز النقائص بها من جميع الوجوه.

[5] القبعة الصفراء:



الأصفر هو لون أشعة الشمس.. التفاؤل.. ويرمز إلى استخدام المنطق لإظهار الإيجابيات والمزايا.

ويتعين على من يرتدى هذه القبعة أن يركز على المنطق الإيجابي في تحديد المنافع والمزايا للأفكار المطروحة.. وهذه القبعة تختص بالجانب المضيء من الفكرة.

[6] القبعة الزرقاء:



الأزرق لون السماء.. الشمول..

وتمثل هذه القبعة المايسترو القائد لفرقة القبعات ويسعى من يرتدى هذه القبعة إلى طرح وسائل التحكم في معالجة ما طرح من أفكار.. والتركيز على إدارة التفكير وعملياته من أجل استخلاص الحلول المبتكرة.

كيف تدير اجتماع القبعات

قبعات التفكير تجنبنا الدخول في الحوار التقليدي «أنا على حق وأنت على خطأ»، والذي يفضي بنا في الغالب إلى تصعيد المواقف والتناقضات ويجعلنا أقرب ما نكون إلى التضامن في الفكر بصورة طباعة الصورة الملونة، أي أنه يجعل الأفراد يقومون بالتفكير بشكل متابع بدلاً من القيام بجميع العمليات في نفس الوقت.

حيث إن الجدل التقليدي والذي يقوم على دراسة[1] أي موضوع بتقديم وجهات نظر ومعارضتها من جانب الآخرين الذين يقدمون وجهات نظر عكسية تتم معارضتها وهلم جرًا.

وفي هذه الحالة يتحول المشاركون في المناقشات من دراسة الموضوع المطروح في الاجتماع إلى التنافس على تسجيل النقاط.

الدفاع عن وجهات نظرهم وهدم وجهات نظر الآخرين ويتحول التفكير إلى أداة للهدم بدلاً من أداة للبناء.

وعلى النقيض من ذلك توفر القبعات الست إطارًا للتعاون من أجل التفكير البناء في الاجتماعات.

وتجدر الإشارة إلى ضرورة ارتداء المشاركين جميعهم لقبعة واحدة من نفس اللون لتفكير بشكل (متوازي) مما يحقق التعاون بينهم بدلاً من التصادم والتنافس في محاولة لإثبات الذات وإبراز قدرتهم في التفوق

(1) المدير وقبعات التفكير وأحذية العمل (المرجع السابق) صـ 8.

على الآخرين على حساب المصلحة العامة.

وليست هناك ضرورة الالتزام بتتابع معين في ارتداء القبعات الست، ويترك هذا الأمر لطبيعة الفكرة المطروحة وطبيعة اختصاص المشاركين في الاجتماع.

ومن الملاحظ أن تغيير وتبديل القبعات بالنسبة للفرد الواحد تبعده عن الجمود والركود في التفكير وتحقق له أكبر قدر من الموضوعية الإيجابية في التفكير.

بيد أن **دي بونو** يحذر من طول فترة استخدام قبعة واحدة للفرد، ويقترح أن تقوم المجموعة بتحديد وقت معين لاستخدام كل قبعة، ويقترح أن يتراوح هذا الوقت بين (90) ثانية إلى (5) دقائق طبقًا لاحتياج وعدد المشاركين، إلا أنه يمكن مد هذا الوقت إذا لزم الأمر.

ومن مزايا هذا الأسلوب أنه يدعم قابلية تحويل التفكير لدى ممارسيه، حيث لا يظل الفرد متفائلاً فقط أو متشائمًا فقط أو منفعلا وعاطفيًا باستمرار ولكنه يمارس كل هذه الأدوار والمواقف بالنسبة للفكرة المطروحة في نفس الاجتماع.

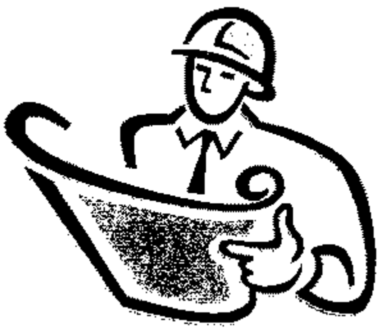
إن هذا الأسلوب يتطلب من المشارك أن ينظر يسارًا ليرى شيء معين ثم ينظر يمينًا ليرى شيء آخر، ثم ينظر أمامه ليرى شيء ثالثًا، وهكذا.. إن أسلوب استخدام القبعات الست لا يستهدف تغير موقف شخص فقط بل يستهدف «تغيير السلوك العام».

تذكر

قبعات التفكير الست ومعانيها..[1]

- **القبعة البيضاء:** نظرة موضوعية للأمور.
- **القبعة الحمراء:** الانفعال والحدس والتفكير الفطري.
- **القبعة السوداء:** الحذر والتشاؤم والتفكير السلبي.
- **القبعة الصفراء:** الممكن والمنطق الإيجابي.
- **القبعة الخضراء:** الأفكار الجديدة والتفكير الخلاق.
- **القبعة الزرقاء:** ضبط عملية التفكير.

(1) أحذية العمل الستة – تأليف: إدوارد دي بونو – خلاصات كتب المدير ورجل الأعمال – السنة الأولى – العدد التاسع – مارس 1999 – إصدار الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع) – القاهرة، ج. م. ع، صـ3.



اضبط..

مؤشر

نيتك..

6

وقفات صادقة..

وقفات.. وتأملات صادقة..

يقفها الإنسان الصادق مع نفسه.. يتأمل خلافه مع الآخرين.. هل حقًا كان من أجل القضية المطروحة؟

أم وأن هناك أشياء أخرى.. أخذت به، بعيدًا عن صفاء الاختلاف..

وقفات لا يقدر عليها إلا المنصفون وهم قليل.. تستكشف دواخل نفوسنا..

وهي حصيلة تجارب واقعية.. عاشها أناس صادقون..

طلبت منهم أن يصفوا أنفسهم فيها..فكانت هذه الوقفات لصادقة

الصديق الأول (1)

حقًا ماذا فعلت في الاجتماع الماضي..؟

لقد كنت كما يقول المثل (خالف تعرف).. ولم تكن نيتي خالصة

فلقد حاولت أن ألفت الأنظار إلى ورأيت أن الذي يحقق لي هذا الهدف هو أن أختلف مع كل نقطة تثار.. لأقول لهم أنني هنا أمتلك براعة الحوار، وثقافة المشكلة المطروحة.

ولو استقبلت من أمري ما استدبرت

لراجعت نيتي قبل أن أدخل هذا الحوار وأختلف مع زملائي..

أتحدث تحقيقًا لشهوة الكلام ولسألت نفسي: هل هناك مصلحة وفائدة من هذا الكلام؟

واختصرت على زملائي مساحة الجدل ووقت الخلاف واحترمت رغباتهم في سماع وجهة نظري حتى نهايتها.. وحرصهم على ألا يقاطعوني في حديثي.

الصديق الثاني (2)

نعم اختلفت معهم.. وثبت عند مواقفي..

ذلك إنني كنت أريد منهم أن يعترفوا أن هذه الفكرة فكرتي أنا.. وأنني صاحبها الأصلي.. ولو أقروا بذلك لتوقفت عن الجدل والمناقشة..ولكنهم أهملوا ذلك فكان لابد أن أثير هذا النقاش..!

ولو استقبلت من أمري ما استدبرت

لتوقفت عن ذلك.. وعلمت أن الأفكار ليست ملكًا لنا والصواب ليس حكرًا علينا.

وينبغي أن نكون سعداء بنشر الفكرة الصحيحة بجهود سوانا حتى ولو كنا سابقين لهم في تبنيها، وهو دليل كذلك على أننا من محبي الخير.. وسعة الأفق، وإنصاف الآخرين والتخلص من حظوظ النفس بحيث نكون ملكًا لفكرة نفرح بانتشارها ونسعد بانتشارها لا أن نكون من

الأثرة، وضيق الأفق، بحيث نتوهم أن الفكرة ملك لنا، نتبناها وحدنا، وندافع عنها وحدنا، وندافع عنها وحدنا، ونساء إذا جاء آخر يدعو لها ونتظر إليه كما لو كان قد سلبنا شيئًا خاصًا بنا[1].

يقول الشهيد سيد قطب :

«التجار وحدهم هم الذين يحرصون على العلامات التجارية لبضائعهم حينما يستغلها الآخرون ويسلبونهم حقهم من الربح..أما المفكرون وأصحاب العقائد فكل سعادتهم أن يتقاسم الناس أفكارهم وعقائدهم، ويؤمنون بها إلى حد أن ينسبوها إلى أنفسهم لا إلى أصحابها الأولين[2].

ولذلك يجب على المرء أن يحرص على أن يدع الناس يشعرون أن الفكرة فكرتهم ويتبنوها هم كي يتحمسوا لها ويعملوا بها.»

الصديق الثالث (3)

لقد أظهرت للآخرين أنه زميلي المتحدث ضيق الأفق يضيق بالرأي ولا يحسن مناقشته واستيعابه.لقد استطعت إحراجه أمام الآخرين!!

ولو استقبلت من أمري ما استدبرت

(1) أصول الحوار : الندوة العالمية للشباب الإسلامي ، صـ 20.
(2) أصول الحوار: الندوة العالمية للشباب الإسلامي ، صـ 20.

لراعيت ظروفه في هذه اللحظات، وظروف المكان الذي كان يجلس فيه والوقت الذي يمر به..ولعلمت أن كسب الأشخاص مقدم على كسب المواقف.

الصديق الرابع (4)

لماذا أترفق به في حواري وأجهد نفسي في البحث عن عناصر الاتفاق في حديثي معه.. لاسيما وأنه لم يراع ذلك معي.؟

فليس لدى رغبة في إطالة أمد الحديث لقد قلت له كل ما في نفسي ولا يعنيني أقبله أم رفضه.

ولو استقبلت من أمري ما استدبرت

لترفقت بصاحبي وكنت هادئًا في الحوار معه.. باحثًا عن نقاط الاتفاق في حديثي معه ولأعنته هو الآخر على نفسه بكسب ثقته.

ولتمثلت بقول ديل كارنجي: «دع الطرف الآخر يوافق في البداية على الأسئلة التي تطرحها عليه ويجيب ب (نعم) وحل ما استطعت بينه وبين (لا) لأن كلمة «لا» عقبة كؤود يصعب التغلب عليها، فمتى قال أحد «لا» أوجبت عليه كبرياؤه أن يظل مناصرًا لنفسه.

إن قول «لا» هو أكثر من مجرد التفوه بكلمة مكونة من حرفين، إن كيانه بغدده، وأعصابه، وعضلاته، يتحفز لمناصره في اتجاهه إلى الرفض،

بينما لا يكلف قول «نعم» أي نشاط جسماني.[1]

الصديق الخامس (5)

لقد شعرنا بتميزه بيننا، وكان نجاحه من حيث لا يدرى يشير إلى لإخفاقنا، وكنا نعبر عن غضبنا في صورة مخالفته في الرأي فكان عندما يطرح وجهة نظر نتضامن فيما بيننا لكي توضح عوارها.. ونقاطعه عندما يريد التوضيح.. وإذا ما اضطررنا إلى الشورى والتصويت نصوت عكس ما يريد.

ولو استقبلت من أمري ما استدبرت

لكنا أكثر موضوعية وإنصافًا واستماعًا إلى رأيه.. وفتشنا في أنفسنا وحاولنا أن نقوم اعوجاجها بدلاً من التوجيه المدمر لزميلنا ومجادلته بالباطل.. وكنا أكثر مراقبة لأنفسنا واستفدنا من طريقته في الأداء.

ذلك أن نجاحه وتميزه هو في النهاية نجاح وتميز لنا يعود علينا نفعه.

(1) كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس؟ ديل كار نجى صـ 153 تعريب عبد المنعم محمد الزيادى – مكتبة الخانجي – القاهرة.

الصديق السادس (6)

صعب على نفسي أن أعترف بخطئي.. ومن هنا فإنني أجادل كثيرًا في الاجتماعات وأعترض على ما يقوله فريق العمل معي وأحس أن هذا الأمر فيه منقصة لقدري.

ولو استقبلت من أمري ما استدبرت

لعلمت أن الإنسان بشر يخطئ ويصيب، ولم يعصم الله سبحانه من الناس إلا أنبياءه ورسله.. فمن الطبيعي أن يخطئ الإنسان في مناقشته أو حواره مع غيره.. والعاقل هو الذي لايخطئ الإنسان في مناقشته أو حواره مع غيره.. والعاقل هو الذي يسلم بخطئه عندما يتبين له وجه الصواب ويشكر لصاحبه إرشاده إليه.

إذا أن التسليم بالخطأ يكسب صاحبه احترام الناس وتقديرهم، على عكس الإصرار على الخطأ الذي يفقده احترام الناس وتقديرهم، على عكس الإصرار على الخطأ الذي يفقده احترام الناس له.. كما يفقده احترامه لنفسه.[1]

وقد روى أنس بن مالك ﷺ أن رسول الله ﷺ قال: «كل بنى آدم خطاء، وخير الخطاءين التوابون»[2]

(1) أصول الحوار .. الندوة العالمية للشباب الإسلامي صـ 35.
(2) أخرجه الترمذي وابن ماجة وأحمد والدرامي.

قصـة ملـك

«قالوا:

إن ملكًا كان دائم الخلاف مع وزيره، وكان الوزير دائم الخلاف مع الملك فأراد حكيم أن يتدخل بينهما ليحسم مادة هذا الخلاف بأن استحضر ورقة على أحد وجهيها صورة من أجمل ما يتصور الناس، وعلى الوجه الآخر صورة دميمة شوهاء، وعرض الأولى على الملك وأخفى الثانية فأظهر الاستحسان ثم عرض الثانية على الوزير وأخفى الأولى فأغرق في الاستهجان واشتد الجدل واحتدم الخلاف.. فتقدم إليهما وأظهر الوجهين معًا فسلم كل منهما برأي صاحبه، وانتهى بينهما عهد الخلاف والخصومة».

وكذلك الناس في كل شئونهم لو أنصف بعضهم بعضًا وأحاط كل منهم بما عند الآخرين ونظر إلى الأمر من كل الوجوه، لا من زاوية واحدة لاستراحوا كثيرًا من عناء اللدد في الخصومة، والمراء بغير الحق.

لماذا يبرز الخلاف غير الفعال داخل اجتماعاتنا ؟



مشكلات
داخل اجتماعك تؤدي إلى :

الخلاف غير المرغوب

✍ ماذا تتوقع عندما لا يكون الهدف من اجتماعك بمرؤوسيك واضحًا، ومحددًا.؟

سوف تشتيت النقاش وعدم تركيزه على نقاط جوهرية الالتزام بإرشاداتك لاختصار في الموضوع المطروح.

✍ ماذا تتوقع عندما يسيطر بعض الأعضاء على الحديث في الاجتماع؟

سوف إحجام الآخرين عن المشاركة، وإنفراد هؤلاء الأعضاء بالاجتماع، وقيادته إلى وجهات نظرهم، وانفجار الآخرين فيهم في نهاية المطاف.

✍ ماذا نتوقع عندما تختار موعدًا لا يتناسب مع وقت الأعضاء أو عندما لا تتجاوب مع أعذار بعض الأعضاء في الانصراف مبكرا أو الحضور متأخرًا؟

سوف رغبة الأعضاء الذين يريدون الانصراف من الاجتماع قبل موعده... أو الذين يريدون أن يعبروا عن وجهة نظرهم باستفاضة ووضوح.

✍ ماذا تتوقع إذا لم توحد مجموعتك وتجعلها صفًا واحدًا؟

سوف انقسام المجموعة على نفسها وإصرار كل فريق على رأيه وعدم التنازل عنه ووجود الجبهات فريق عملك.

✍ ماذا تتوقع عندما لا تكون يقظًا داخل الاجتماع ومتأكدًا من أن كل رأي يطرح ذو صلة بالموضوع.

سوف انصراف أعضاء الفريق عن الموضوع الأساسي وعدم تركيز انتباههم.

✍ ماذا تتوقع إذا بدأت اجتماعك دون أن تخفف أحمال الحاضرين معك قبل بدء الاجتماع وتطمئن على أحوالهم؟

سوف شرود صاحب المشكلة وعصبيته في النقاش وإبداء الرأي وجنوحه إلى عدم الموائمة مع رأى الآخرين.

✍ ماذا تتوقع عندما لا تدع كل فرد داخل اجتماعك يعبر عما يؤرقه؟

سوف وجود الميول العدوانية بين أفرادك وعدم استجابتهم لوجهات نظر الآخرين.

✍ ماذا تتوقع عندما لا يدرك فريق عملك النظرة الكلية للمؤسسة التي يعملون بها؟

سوف التناحر على الموارد المادية أو البشرية المحددة والنظرة الضيقة للاحتياجات فقط دون تعدى ذلك إلى الإمكانيات المتاحة.

✍ ماذا تتوقع عندما تفتقد أنت ومرؤوسيك فن التعامل مع المشكلات وتحليلها.. إذ أن التعرف على حقيقة المشكلة هو نصف الحل؟

سوف القفز من نقطة إلى نقطة إلى أخرى والاختلاف في التناول بين من ينظرون إلى أعراض المشكلة ومن ينظرون إلى الأبعاد الحقيقية للمشكلة المطروحة.

✍ ماذا تتوقع عندما تنحاز لأحد الأفراد داخل الاجتماع؟

سوف حشد المجموعة ضده ومحاولتها مخالفته في الرأي وتجريحه أمامك كلما أتيح لهم ذلك.

✍ ماذا تتوقع إذا لم تعالج الخروج عن موضوع النقاش بلفتة ذكية هادئة؟

سوف الاختلاف حول موضوعات لا تندرج في جدول الأعمال الأصلي.

✍ ماذا تتوقع إذا لم تتقن مهارة معالجة الاعتراضات والسيطرة على اجتماعك؟

سوف فقدك لزمام الحديث وبروز مراكز قوى داخل الاجتماع.

✍ ماذا تتوقع عندما يكون المجتمعون معك لا تجمعهم اهتمامات مشتركة بشأن الموضوع المطروح؟

سوف الاختلاف في وجهات النظر بشكل غير فعال ولا يوصل إلى الرأي السديد.

✍ ماذا تتوقع عندما لا تقوم بتلخيص وجهات نظر الأعضاء، بين وقت وآخر في الاجتماع؟

سوف عدم توظيف الخلاف بشكل فعال.. وتأثير ذلك على إهدار قيمة الوقت داخل الاجتماع.

✍ ماذا تتوقع عندما يكون حكمك على طريقة التحدث وليس على المحتوى؟

سوف عدم توظيف الخلاف في الرأي، ومحاولتك إسكات الآراء الجيدة، ولكنها ليست لديها القدرة للتعبير عن نفسها.

✍ ماذا تتوقع عندما تتعجل تقييم الآراء التي تطرح داخل الاجتماع أو عندما تترك أعضاء الاجتماع يتعجلون؟

سوف استفزاز أصحاب الآراء المخالفة والتي تود أن تعبر عن نفسها.

✍ ماذا تتوقع عندما لا تجيد فن الإنصات أنت أو أحد فريق عملك؟

سوف مقاطعة الآراء والدخول مع أصحابها في جدل عقيم لا يثري القضايا المطروحة.

✍ ماذا تتوقع عندما تكون نبرات صوتك، وإشارات يدك وحركات وجهك وملامح وجهك مستفزة وأنت تعرض لوجهة نظرك؟

سوف خلق حالة من التوتر بين مستمعيك داخل الاجتماع.

✍ ماذا تتوقع عندما يكون نقدك للفكرة المطروحة مختلطًا بنقدك للشخص قائل هذه الفكرة أو صاحبها؟

سوف محاولته الدفاع عن نفسه والاختلاف معك على غير موضوع أو جدوى.

✍ ماذا تتوقع عندما لا يكون هناك مقاييس لتقييم الأداء للأعمال المتفق عليها؟

سوف اختلاف المجتمعين في تقييم هذه الأعمال واختلاف آرائهم وعدم موضوعيتها .. فهذا يرى العمل نجاحًا وموفقًا.. وهذا يرى العمل متعثرًا وفي حاجة إلى ترتيب أوراقه وتحسين مستواه.

✍ ماذا تتوقع عندما تتعامل مع الخلاف بصورة واحدة ولا تدرك أن للخلاف أنواع متعددة فهناك:

خلاف الأهداف من حيث طبيعتها وأهميتها وترتيب أولوياتها.

وهناك خلاف الأفكار والإدراك: ويحدث عندما تختلف الآراء والأفكار والمفاهيم بين الأطراف.

وهناك الخلاف الوجداني والعاطفي: وهو عدم اتفاق الاتجاهات والعواطف والشعور بين الأطراف.

كذلك يوجد الخلاف السلوكي: وهو يعبر عن اختلاف الأفعال والتصرفات.[1]

* * *

(1) ملف البرنامج التدريبي «القيادة وبناء فريق العمل الجماعي» المركز العربي للإدارة والتنمية «مداك».

تعرف على أسباب الخـــلاف[1].

وامتلك مفتاح الحل

- إذا تأملت أسباب الاختلاف في مواقع العمل، وذهبت تحاول جاهدًا أن تحصيها فستدرك أن الخلاف الذي ينشأ دائمًا يأتي على رأسه اختلاف الأهداف، فرغم أن جميع الأفراد في المؤسسة يتجهون نحو أهداف عامة واحدة مثل تحقيق الربح أو زيادة المبيعات أو تحقيق أهداف المنظمة ورسالتها، إلا أن لكل إدارة أو قسم له أهدافه الخاصة وكذلك الأفراد لهم أهدافهم الخاصة والشخصية.
- كما ينشأ الخلاف أيضًا نتيجة ندرة الموارد سواء كانت هذه الموارد مادية أو بشرية ومن ثم يتسابق المديرون والمشرفون للفوز بنصيب منها، وخاصة عند وضع الميزانية.
- كما ينشأ الخلاف نتيجة الفروق الفردية بين المديرين والأفراد من حيث الخصائص الشخصية، والقدرات الفردية

(1) في هذا المعنى : ملف القيادة وبناء فريق العمل الجماعي، المركز العربي للإدارة والتنمية «مداك» صـ 4، 5.

والتوقعات، والنوازع فالبعض مثلاً يحبون الخلاف، والآخرون يتفادونه، وفريق ثالث يثيره بين الآخرين.

- كما ينشأ الخلاف نتيجة وجود معوقات الاتصال كنقص المعلومات وعدم دقتها أو عدم كفايتها كذلك الصعوبات الشخصية في الاتصال كعدم القدرة أو عدم الرغبة في الاتصال مع الآخرين.
- كما ينشأ الخلاف نتيجة اختلاف وتميز الأنشطة إذ يعتقد أصحاب كل نشاط معين أنهم الأهم والأفضل أو الذين يجب أن يحصلوا على النصيب الأكبر من الموارد متجاهلين أحقية الآخرين.
- كما ينشأ الخلاف نتيجة اختلاف الإدراك ووجهات النظر وتلك حقيقة توجد في الطبيعة البشرية.

* * *

أما عن مفتاح الحل فهو:

النظرة الكلية

للعمل.. والأهداف..

فإذا توافرت هذه النظرة الكلية.. تضامنت الأهداف واختفي التنافس البغيض، وحل التعاون والتنسيق بين وحدات العمل.

وقلنا للنجاح والتميز: أمطر حيث شئت فسوف يأتينا خراجك!

مهارات رئيس المجموعة لإدارة النقاش بفاعلية[1]

- القدرة على التعبير عن المشكلة مما يقلل من السلوك الدفاعي لدى الأعضاء.
- القدرة على توفير وإعطاء المعلومات الأساسية، وتوضيح منطقة الحرية المتاحة للمجموعة بدون اقتراح معين.
- القدرة على شد الأعضاء للاجتماع بحيث يقوم الجميع بالمشاركة في النقاش.
- القدرة على استخدام لحظات السكوت أو الانتظار.
- القدرة على إعادة صياغة الأفكار والمشاعر بدقة وبطريقة أكثر اختصاراً ووضوحًا عن تلك التي عبر بها العضو.
- القدرة على طرح الأسئلة التي تستثير سلوك حل المشاكل لدى الأعضاء.
- القدرة على التلخيص كلما دعت الحاجة إلى ذلك.
- القدرة على فصل تكوين الأفكار عن تقييم الأفكار، حيث تعيق الأخيرة الأولى عادة.

(1) أدلة التدريب الإداري.. تدريبات وأنشطة في تنمية المهارات الإدارية ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية – عمان – الأردن ، صـ 294 ، 295.

كيف تختلف في الرأي.. وتقول لا.. على الأوراق؟[1]

- افتتح الرسالة بعبارات محايدة، تتفق عليها أنت والقارئ.
- وضح أسباب الأخبار السيئة بموضوعية ولباقة، وتجنب الجمل التي قد تعنى إصدار أحكام في حق القارئ تصدرها نيابة عنه.
- أعط الأخبار السيئة بوضوح نهائي بحيث نضمن فهم القارئ لها دون لبس.
- اقترح بعض البدائل إذا وجدت وكان ذلك ممكنًا، وعبر عنها بلهجة إيجابية هادئة وبأسلوب يجعل القارئ يتقبلها.
- اختتم الرسالة بعبارة طيبة، وتمنيات طيبة.
- لا تعتذر عن شيء، لأن الاعتذار يفقد المصداقية لإيضاحاتك الأولى.

(1) أدلة التدريب – المرجع السابق صـ 345، 350.

رفقًا بالمخالف

«اختلاف الراي لا يفسد للود قضية»

أمير الشعراء أحمد شوقي.

«حينما تستطيع ان تضع قدميك في حذائي تستطيع أن تتحدث نيابة عنى» مثل اسكتلندي



- قد نختلف في الرأي، ونتعدد في الرؤى، وكل يمضى إلى سبيله، سواء داخل المجموعة، أو خارجها، وهذا شئ طبيعي، ومقبول غير أن ما يحدث أحيانًا أن يجد المرء المخالف لآراء الآخرين وتوجهاتهم الفكرية، انتهاكًا لحرمته، وعدم المحافظة عليها، واغتيابه تحت مسميات عديدة، منها مصلحة المؤسسة.

فماذا يكون شعور المخالف عندما يبلغه عنا ذلك؟!.

إننا في حاجة أن نتمثل قول الله عز وجل[1]:

كما لا ينبغي أن نسخر من طريقه الذي سلكه، ووجهة نظره التي تبناها، طالما أنها في إطار من المعقولية، احترامًا لاختياره.

- كما ينبغي أن نأخذ المخالف بالظن فإن الظن أكذب الحديث كما قال الرسول ﷺ وأن لا نلتمس للبرءاء عيبًا، فلا نصدر حكمًا بغير دليل بين وراجح، وتجعل من نفسك خصمًا وحكمًا في نفس الوقت.

- ولا تجعل أذنيك هي مصدرك الرئيسي في تلقى المعلومات، وإذا أردت أن تتبنى توجهًا معينًا أو رأيًا ما بشأن إنسان فينبغي عليك أن تحقق بنفسك، وتشاهد بعينك.

(1) في هذا المعنى: رسالة التي أخي في الله د/ مجدي الهلالي، دار التوزيع والنشر الإسلامية صـ 23.

وتذكر أن الأشخاص يختلفون فيما بينهم في تقييم ما يصلهم من أخبار، فالبعض قد يستصغر أمرًا عظيمًا ويهوله آخر، وكما قالوا: آفة الأخبار رواتها.[1]

- ينبغي أن نقترب أكثر ممن يخالفنا في الرأي ولا نبتعد عنه، طمعًا في أوبته، وإحسانًا لمعاملته واحترامًا لاختياره.

فإذا كان للخلاف مساحة محدودة، فإن ساحة التعامل بجوانبها الإنسانية، كثيرة ومتعددة، وعندما نحسن هذا، ستضيق بمرور الوقت هذه المساحات الممدودة.

- كما ينبغي أن نحسن التنسيق بيننا وبين من يخالفنا في الرأي، ولا تأخذنا العزة أننا فريق كبير ممتد.. فكيف يضع يده في يد من خالفه في الرأي؟!

ولنعلم أن من خالفنا في الرأي والتوجه قد كان بالأمس في محيطنا، كما أنه أقرب الناس إلينا، حتى إذا افترضنا أن باختياره الآخر قد أصبح خارج دائرتنا، فمما لا شك فيه أنه على نقطة التماس معنا، وأقرب الناس همومنا ومشكلاتنا.

- كما ينبغي أن تذكر حسن سابقة المخالف، وعطاءه، ولا تُهيل التراب على ماضيه، وأن تذكره بكل خير، وتكون موضوعيًا

(1) المصدر السابق صـ 26.

في عاطفتك تجاهه.

- تحسس كلماتك وألفاظك، وخفف من حدتها وتجنب الألفاظ التي تسيئ إلى مخالفك في الرأي.

- لا تقطع حبل المودة بمن خالفك، وتذكر أن النفوس جلبت على حب من أحسن إليها وبغض من أساء إليها.

- إذا كان المخالف فردًا، فلا ينبغي أن تتنازل المؤسسة عن رحابة صدرها في التعامل معه وإقالة عثرته، وإسداء النصح المستمر الصادق له.

- إذا كان المخالف فردًا، فلا ينبغي أن تتنازل المؤسسة عن رحابه صدرها في التعامل معه وإقالة عثرته، وإسداء النصح المستمر الصادق له.

- إذا كنت مفاوضًا أو ممثلًا لمؤسستك لإنهاء الخلاف مع أحد المخالفين فتذكر أنك لا تمثل نفسك، ومن ثم يعتريك الغضب، وحدة الطباع، بل إنك لا تمثل نفسك، ومن ثم يعتريك الغضب، وحدة الطباع، بل إنك تمثل مؤسستك، ومن ثم ينبغي ألا يطغى البعد الشخصي على حوارك.

- وتذكر أنك لابد أن تكون رحب الصدر وتكون عنوانًا مشرفًا على من أسندوا إليك هذا التمثيل.

- ضع نفسك مكان الطرف الآخر(المخالف) فربما كنت أكثر استعدادا لتفهم مشكلته،والإحساس الصادق بها، وحاول أن تفهم وجهة نظره.

- إذا كان المخالف لك في الرأي مصرا على خلافه ووجه نظره، فحاول أن تجعل الخلاف يقتصر على حدود وجهات النظر،وليس خلافا قلبيا، وينصرف كلا منكم إلى عمله بصدق.

- لاستجيب لاستثارة الآخرين،ودفعك في اتجاه مناصبة العداء لمخالفك في الرأي،وتذكر أن آخرين يرغبون في إثارة هذا الخلاف دائما... فكن واعيا لذلك.

- حاول أن تستفيد من وجهات نظر المخالفين لك في الرأي، واعمل على وجود لجنة متفتحة تلتقط هذه الآراء على أنها نوع من النقد الذاتي، على أن تقوم بتفنيده ودراسته بموضوعية وحياد مطلق وتغيير التصورات بناء على هذه الرؤى.

- لا تنظر لكل نقد يوجهه المخالف في الرأي سواء لك و لمؤسستك على أنه تجنى على تاريخك، فربما كان صحيحا، وتمثل قول القائل (رحم الله امرئ..أهدى إلى عيوبي).

- إذا اضطررت لإصدار حكم فلا تسمح لعواطفك، أو لنشوة الانتساب للمؤسسة أو الفريق، أن تدفع بك إلى التسرع في

الأحكام، لأنك سوف تأسف على ذلك فيما بعد، فقد يشاء القدر الإلهي يومًا أن تجد نفسك في الموقف ذاته، وعندئذ سينالك الظلم أو التعسف الذي ترتكبه اليوم، فإنك كما تدين تدان، وعليك إتباع السلوك والآداب الإسلامية بدقة في مثل هذه المواقف، ولا تحيد عنها أبدًا.

☜ حاول أن تتخيل نفسك في صف الطرف الآخر لتقدر قيمة آرائه ومواقفه وتتفهمها كما هي قبل اتخاذ المواقف معه أو ضده[1].

* * *

(1) دليل التدريب القيادي، سلسلة التنمية البشرية (1)، هشام الطالب المعهد العالمي للفكر الإسلامي (الاتحاد الإسلامي العالمي للمنظمات الطلابية) صـ 144.

حتى نختلف بشرف!



✸ الخلاف القلبي، وقعه ثقيل على النفس، من منا لا يود أن يكون متواصلاً ومحبوبًا مع ومن الآخرين؟

✸ قد يبدأ الخلاف في الرأي ثم ينتهي بالخلاف القلبي الذي يحيل مساحات التسامح اليانعة الخضراء داخل نفوسنا، إلى منطقة جدباء.

✸ ويصبح الطريق الذي يسع الجميع يضيق بك، وبمخالفك.. وإذا قادتك عيناك إلى عينيه صرفت بصرك وقد كنت بالأمس تتملى في حبات عينيه تستمد منهما الإخلاص والحماس.

تأمل نفسك – أيها المحب– ما الذي قادك إلى ذلك وليكن لك مع نفسك وقفة؟!

✸ هل افترضت في نفسك الصواب لمطلق، وفي رأى غيرك الخطأ المطلق، ومن ثم دافعت عن رأيك دفاع المستميت، وعز عليك أن ينتصر رأيه ويتفوق عليك؟

ونسيت قول أبى حنيفة:

«رأينا هذا صواب يحتمل الخطأ، ورأي غيرنا خطأ يحتمل الصواب، وهو أفضل ما توصلنا إليه، ولو وجدنا عند غيرنا خيرًا منه، لأخذنا به».[1]

✸ هل ترفعت بنفسك عن المجموع، وافترضت في نفسك صدق الانتماء أكثر من غيرك، وميزت نفسك عن الآخرين، وأعطيت لنفسك العذر أن تعرض وجهة نظرك، بلهجة حادة قاسية، وافترضت أن الآخرين لابد أن يقبلوها ويطبقوا ما بها؟!

✸ أين كانت ابتسامتك وأنت تعرض لوجهة نظرك، ولماذا زهدت في الصداقة التي تجلبها الابتسامة الجميلة على صفحة وجهك؟! «تبسمك في وجه أخيك... صدقة».

✸ لماذا لم تنصت إلى الآخرين، وتتفهم أفكارهم ومشاعرهم وتعايشهم كما يشعرون بها، وتهديهم إلى الثقة بك؟!

✸ وعندما كنت تنصت إلى الآخرين، هل كنت تنصت لتقوم بتجهيز الردود، وتقوم بتصفية وترشيح ما تسمعه مستخدمًا نماذج الإدراكية الخاصة بك، وأسقطت عليها خبراتك، لتفهم ما تريد أن تفهمه من وجهة نظرك أنت بغض النظر عن وجهة نظر الطرف الآخر؟!

(1) الديمقراطية في المدرسة د/ مجدي أدمون جريش – الطبعة الثانية – صـ 123.

✸ فالإنصات يمثل في حد ذاته، إيداعات كبيرة في الحساب الجاري للمشاعر، مما يرفع من رصيدك ثقة الطرف الآخر فيك، إنه بمثابة الأكسجين النفسي الذي يغذى الحالة النفسية، بجانب الأكسجين النفسي الذي يغذى الحالة النفسية، بجانب الأكسجين الطبيعي الذي يغذى الحالة الجسدية.[1]

✸ هل قفزت إلى النتائج مباشرة، ولم تهيئ مستمعيك أو محدثيك إلى الإيمان بما تؤمن به، ولم تنقل له حرارة اقتناعك، وهل اعتمدت على شخصيتك فقط في إقناعه دون موضوعية رأيك ومنطقيته؟!

✸ هل فكرت بعقلية الندرة Scarcity mentality فرأيت المتاح في الحياة، محدود، وبالتالي فإن نجاح أي شخص، يكون دائمًا على حساب فشل الآخرين لذا كنت تجد صعوبة في مشاركة غيرك؟!

✸ هل كنت ترى أن اختلاف الغير معك في الرأي، هو نوع من التمرد والعصيان وعدم الولاء، وكان مبدؤك: إن لم تكن معي، فأنت ضدي..! ولم تدرك أن عقلية «الوفرة»، هي الأجدى والأصوب .. وأنها تنبع من الشعور بالقيمة والأمان الذاتي، مما يتيح لك إمكانية مشاركة الغير في التكريم والأرباح واتخاذ القرارات، وأنها عقلية تفتح الآفاق للإمكانيات والخيارات والبدائل، والابتكارات؟![2]

(1) العادات السبع لأكثر المديرين فاعلية، المرجع السابق صـ 113، (بتصرف).
(2) المصدر السابق (بتصرف) صـ 106.

✸ هل كان خلافك في الرأي نزيهًا لم يتعد عرض صاحب الرأي الآخر.. أم أنك جعلت شخصية محدثك هدفًا لتجريحه وبدلاً من أن تلقي الضوء على فكرته، تحدثت عن شخصه وطريقته في الأداء بطريقة لا يقبلها؟!

✸ هل وقرت شخص محدثك وأثنيت على الجوانب المضيئة في فكرته.. ثم تسللت برفق إلى ما يخالف وجهة نظرك؟!

✸ هل جعلت من نفسك حارسًا على آرائه، وكلما أطلق فكرة تلقيتها بالنقد والتجريح؟!

✸ وهل كنت متسامحًا ومتساهلاً، وتذكر قول النبي ﷺ: **«أنا زعيم ببيت في ربض الجنة، لمن ترك المراء ولو كان محقًا»**[1].

✸ هل تعصبت لشخص أو لفكرة، أو لطائفة أو لجماعة ولم تقبل أن يناقشك أحد فيها ، فالأشخاص والطوائف.. حتى الجماعات، هي جماعات بشرية يسري عليها قانون النقص لا قانون الكمال، والجميع يصيب ويخطئ إلا المعصوم ﷺ؟!

✸ هل قمت بتحديد الموضوعات والمفاهيم التي تطرحها حتى لا تختلف في الأسماء وتدع المسميات جانبًا، ويغيب عنك ما قاله علماؤنا من أنه «لا مشاحة في الاصطلاح، فالعبرة بالمسميات وليست بالأسماء»؟!

(1) رواه أبو داود في سننه والطبراني في المعجم الكبير وخرجه الألباني في السلسلة الصحيحة من حديث أبي أمامة.

✸ هل أحسنت الظن بمن يخالفك في الرأي، من أجل إحراجك وإظهار نقائصك، وتوضيح حقيقة معارفك للآخرين؟!

✸ هل أخلصت في طلب حقك، وتحررت من أهوائك وذاتيتك وتعاونت في المتفق عليه وتسامحت في المختلف فيه؟!

✸ هل اتهمت نية مخالفك وسرائره، وحققت في ظنك وحققت في ظنك وخالفت القول المأثور إذا ظننت فلا تحقق»؟!

✸ هل غرست في مرؤوسيك وفريق عملك أهمية التعددية في وجهات النظر أم رضيت لنفسك ولهم أحادية التناول وعدم احترام وجهات النظر المختلفة؟!

✸ هل طرحت وجهة نظرك في المسألة المطروحة على مائدة البحث ثم تعاملت مع الآخرين على أنها ليست ملكًا لك، وإنما هي ملك للجميع يقلبونها من كافة جوانبها،وينظرون إلى إيجابيتها وسلبيتها.. أم أنك شعرت بجرح في كرامتك واعتداء على شخصك عندما كان ينتقضها أحد المشاركين؟!

✸ هل كنت تستريح للأشخاص الذين يشبهونك في النظر للأمور ووجهات النظر التي يؤيد بعضها البعض وكنت تضيق بالآراء التي تعارضك، أو الآراء المعارضة بصفة عامة؟!

✸ هل كنت تسمح بالوقت الكافي لمن تستريح لحديثهم وتقدمهم

على غيرهم.. حتى وإن كانت آراء غيرهم أكفأ وتتمتع بقدر كبير من الموضوعية.؟!

★ هل كنت تنظر إلى وجهات النظر المتباينة على أنها إثراء وتجديد..أم كنت تتعامل مع أصحابها فقط على أنهم يطيلون أمد الجلسات ويبتعدون بنا عن سرعة اتخاذ القرار؟

★ هل تراجعت عن وجهة نظرك وأعلنت ذلك عندما ظهر لك ما يخالف وجهة نظرك.. يقول الإمام ابن القيم[1]:

«ولا يمنعك قضاء قضيت به اليوم، فراجعت فيه رأيك، وهديت فيه لرشدك أن تراجع فيه الحق، فإن الحق القديم لا يبطله شيء، ومراجعة الحق خير من التمادي في الباطل»؟

(1) أعلام الموقعين الجزء الثالث 99 – 130.

عندما يصل النزاع أو الخلاف إلى أشده

روشتة إدارية[1]

- حاول مخلصًا أن ترى الأشياء من وجهة نظر طرفي النزاع فهذا يفيد في التوصل لحل مرض.
- إذا كنت وسيطًا في حل نزاع، قدم اقتراحات، ولا تصدر أوامر.
- كن محايدًا، ولا تكن متحيزًا لأحد الطرفين.
- اجعل الموضوع محل النزاع أمر ميسور ووضح أن إصلاحه سهلاً.
- استخدم القوة عند اللزوم للفصل بين الأطراف المتنازعة.
- أنصت لطرفي النزاع، ليس بأذنك فقط، ولكن بكل حواسك.
- إذا كنت أحد طرفي النزاع، ترو بعض الوقت، وحاول الوصول لحل يرضيك ويرضى الطرف الآخر من خلال التنسيق والتعاون بينكما.
- تدخل لفض النزاع دون أي خلفية مسبقة عن موضوع النزاع فما قد يؤثر على تحذيرك لأحد الطرفين قبل سماع آرائهم.

(1) السلوك التنظيمي – مدخل بناء المهارات – د/ أحمد ماهر – الناشر – مركز التنمية الإدارية – كلية التجارة – جامعة الإسكندرية – الطبعة الخامسة ، ص 298.

- قد يلزم الأمر أحيانًا أن تفصل وتباعد بين أطراف النزاع، فقد يؤدى ذلك إلى التروي، ومن ثم إلى إمكانية التوصل إلى حل.
- لا تتهاون في إعادة تصميم العمل إذا كان هو السبب في النزاع.
- قم بتوضيح المهام والأدوار المطلوبة من الجماعات المتنازعة فهذا يمنع الصراع والتعارض.
- إذا كان المورد هو سبب النزاع فقسمه بالعدل بين الجماعات المتنازعة.
- خطط لإقامة حفلاً أو اجتماعًا غير رسمي لتصفية الموقف بين الأفراد المتنازعين.



فن إدارة الخلاف

ماذا تفعل عندما:

- تتعامل مع مجموعة عدائية غير متعاونة؟
- يواجهك فرد يعارض كل ما توافق عليه المجموعة؟
- يحتدم الجدل بين الأعضاء؟

مجموعة عدائية غير متعاونة*

- حاول استكشاف الأسباب، فقد تنشأ من عدم استيعابهم أو لاختلاف خبراتهم، أو عدم إدراكهم حجم التحديات التي تواجههم..أو درجة انفتاحهم، أو اختلاف أجيالهم وطريقة تفكيرهم.
- يفضل أحيانًا مناقشة الأمر صراحة مع المجموعة للوصول إلى حلول للمشكلة.

* – ملف البرنامج التدريبي «إدارة الاجتماعات» إعداد / خبراء مركز الخبرات المهنية للإدارة «بميك» تحت إشراف د/ عبد الرحمن توفيق، صـ 27.

✍ لا تحاول الضغط لكسر مقاومة المجموعة بل تعرف على المشكلة وتعامل من خلالها.

مجموعة عدائية غير متعاونة*

✍ حاول استكشاف الأسباب، فقد تنشأ من عدم استيعابهم او لاختلاف خبراتهم، أو عدم إدراكهم حجم التحديات التي تواجههم أو درجة انفتاحهم، أو اختلاف أجيالهم وطريقة تفكيرهم.

✍ يفضل أحيانًا مناقشة الأمر صراحة مع المجموعة للوصول إلى حلول للمشكلة.

✍ لا تحاول الضغط لكسر مقاومة المجموعة بل تعرف على المشكلة وتعامل من خلالها.

يعارض كل ما توافق عليه المجموعة*.

✍ أعد صياغة أفكاره لتبدوا أكثر اتفاقًا مع المجموعة.

✍ اسمح للمجموعة بمناقشته وإقناعه بين الحين والآخر.

✍ شجعه على الحديث فقط عندما تتفق آرائه مع المجموعة.

✍ تعرف على الأسباب الحقيقة لمعارضته.

احتدام الجدل بين الأعضاء*

✍ اعتمد مبدأ «ليس مهمًا معرفة من هو على صواب ومن هو على خطأ من الأعضاء بل المهم هو معرفة الصواب»، والتركيز على الآراء المطروحة لا على الأشخاص الذين يتقدمون بها.

✍ قم بحث مختلف فئات المشاركين على عرض افكارهم وآرائهم حول الموضوع المطروح للنقاش.

✍ قم بالتأكيد على أهداف الاجتماع ومدته بين وقت وآخر.



نداء من محب

ما أجمل سلامة الصدر!

ما أجمل أن تفسح لعقلك أن يتقبل وجهة نظري، تعامل معها وناقشها ولكن لا تسفهها.

احترام وجهة نظري، فما انطلقت إلا من خبرتي المحدودة في هذا الشأن.

ما أجمل أن تحترم حقي في الاختلاف معك في وجهة النظر.

ما أجمل أن تتخلى عن وجهة نظرك إذا ظهر لك ما هو أفضل منها، عن طيب نفس وطمأنينة.

ما أجمل أن تترك التعصب للأفكار، أو الأشخاص، وتذكر معي كم مرة في عمرك غيرت وجهة نظرك في أشياء كنت تؤمن بها وتعتقدها، وقلت بينك وبين نفسك: « ما هذا الهراء الذي كنت اعتقده» ألا تذكر كم كنت غاضبًا يوم تم معارضتك في هذا الشأن!

رزقك الله – وإياي – هدوء القلب واستقامة التصور.

إذا اختلفت فاختلف بهدوء، وأعط كل من أمامك فرصة أن يقول رأيه ويدافع عنه، تبنى وجهة نظره، اقترب منه أكثر فسيقترب منك أكثر.

ابتسم من فضلك كلما اختلفت.

دع الأيام تأخذ حقها في أن تقول كلمتها الأخيرة في شأن خلافك ووجهة نظرك.

تمنى للطرف الآخر كل التوفيق، وكل السداد.

وتذكر دائمًا:

(إلا من أتى الله بقلب سليم)

أهم المراجع 🕮

1- إبراهيم الفقي (الدكتور)، أسرار قادة التميز، ترجمة / أميرة نبيل عرفة، مراجعة وتقديم / عبد الرحمن توفيق (الدكتور)، القاهرة: مركز الخبرات المهنية للإدارة (بميك)، سلسلة إصدارات بميك(S).

2- أحمد ماهر (الدكتور)، السلوك التنظيمي مدخل بناء المهارات. ط 5، الإسكندرية، مركز التنمية الإدارية.

3- إدوارد دي بونو، أحذية العمل الستة. السنة الأولى، مارس 1993: إصدار الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع)، خلاصات كتب المدير ورجل الأعمال، العدد التاسع.

4- ابن القيم، إعلام الموقعين، الجزء الثالث.

5- جمعة أمين عبد العزيز، منهج الإسلام في ظل الأصول العشرين للإمام الشهيد حسن البنا: ط[1] دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع.

6- جمعة أمين عبد العزيز، الدعوة قواعد وأصول. ط3 دار الدعوة للطبع والنشر والتوزيع.

7- ديل كار ينجي كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس؟، القاهرة: مكتبة الخانجي تعريب عبد المنعم محمد الزيادي.

8- سيد قطب، أفراح الروح. ط1: دار التوزيع والنشر الإسلامية 1993، سلسلة رسائل الجيب (4).

9- سيد الهواري (الدكتور)، الإدارة والأصول والأسس العلمية: مكتبة عين شمس.

10- صموئيل حبيب، كيف تكون موضوعيًا؟: دار الثقافة، ط1.

11- طه جابر فياض العلوانى (الدكتور)، أدب الاختلاف في الإسلام، كتاب الأمة رقم 9.

12- طه حسين (الدكتور)، مستقبل الثقافة في مصر: الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1993.

13- فتوح أبو العزم (الدكتور)، السلوك الإنساني بين النظرية والتطبيق، غير معروف رقم الطبعة ودار النشر.

14- ماجد عرسان الكيلاني (الدكتور)، التربية والتجديد وتنمية الفاعلية: مؤسسة الريان للطباعة و النشر.ط1

15- محمد الغزالي،فقه السيرة.ط8:مطبعة حسان.

16- محمود عبد الحليم،الإخوان المسلمين أحداث صنعت التاريخ دار الدعوة للطبع و التوزيع،الإسكندرية،الجزء ا الأول.

17- مجدي الهلالي(الدكتور)،إلى أخي في الله:دار التوزيع والنشر الإسلامية،القاهرة

18- مجدي أدمون جريش، الديمقراطية في المدرسة.

19- يوسف القرضاوي(الدكتور)،الصحوة الإسلامية بين الاختلاف المشرع

والتفوق المذموم:دار الصحوة دار الوفاء.ط1990،1.

20- محمد مصطفي شلبي–حسام أحمد أنور–محمد سعد الرمادي،ورقة عمل بعنوان:«ست قبعات للتفكير الجانبي في قطاع الأعمال» الخبراء العرب في الهندسة الإدارية، القاهرة 16 / 18 إبريل1994بعنوان:المدير العربي وتدويل الأعمال.

21- نادر أحمد أبو شيخة، إدارة الوقت،عمان–الأردن: دار مجدلاوى للنشر و التوزيع.

22- محمد عبد الغنى حسن هلال(الدكتور)،مهارات الاتصال:مركز تطور الأداء والتنمية،ج.م.ع،سلسلة مهارات تطوير الأداء(6).

23- هشام الطالب،دليل التدريب القيادي:المعهد العالمي للفكر الإسلامي،سلسلة التنمية البشرية.

(ملفات)

1- ملف البرنامج التدريبي «تنمية مهارات الابتكار»: المركز العربي للتطوير الإداري، بيروت – القاهرة.

2- ملف البرنامج التدريبي (المدير وقبعات وأحذية العمل) – أدلة المدير للتنمية الذاتية شركة الخبرات الدولية المتكاملة TOTALITY.

3- ملف البرنامج التدريبي «إدارة الاجتماعات» إعداد / خبراء مركز الخبرات المهنية للإدارة (بميك) تحت إشراف / عبد الرحمن توفيق (الدكتور).

رؤية.. للتطوير الإداري والتربوي
نقدم لكم
أول برنامج تدريبي في تنمية وإعداد المبدعين..
والمفكرين.. وقادة المستقبل

هل يستطيع ابني أن يكون مبدعًا.. أو مفكرًا.. يحسن تحليل الأمور ودراستها وتكوين وجهة نظر مستقلة فيها؟! بالطبع نعم!..

هل أستطيع أن أغير من واقع أبنائي.. وأساعدهم على الانتقال بطريقة تفكيرهم من التافه إلى الجاد.. من خلال القدرة على التفكير المنهجي والإبداعي والمنظم؟! **هذا في إمكانك!..**

ليست هذه كلمات طائرة.. أو صفة سحرية نقدمها إليك.. إنها حقيقة واقعة بين يديك نقدمها لك من خلال هذا البرنامج الذي يعد من أكثر البرامج استخداماً في العالم في مجال التفكير المباشر والمجرب والمطبق... التي ينبغي أن نعلمها لأبنائنا.

يطبق هذا البرنامج في ثلاثين دولة في العالم بما فيهم: **الولايات المتحدة، بريطانيا، كندا، أستراليا، نيوزيلندا، فنزويلا، اليابان، الاتحاد السوفيتي، بلغاريا، الهند، سنغافورة، ماليزيا. على ما يزيد عن 10 ملايين طالب في المرحلة الابتدائية وحدها وفقاً لإحصاء تم إجراؤه في عام 1986 !!**

وانطلاقا من أن الحكمة ضالة المؤمن.. تدعو (**Skills**) كل الراغبين في إطلاق طاقات العقل الإنساني لأبنائهم وبناتهم من خلال التدريب على برنامج الكورت (**cort**) لتعليم التفكير لإدوارد دي بونو **EDWARD DE BONO**.

مدة الدراسة في كل برنامج:

16 ساعة تدريبية للآباء والمعلمين والمهتمين بتطوير التفكير

20 ساعة للأبناء

لمن هذا البرامج؟

• من اين يبدا النجاح؟

يمتلىء العالم بالناجحين .. فلم لا تستطيع أن تكون أنت .. وأبناؤك منهم؟!! أنظر بداخلك وبداخلهم واسأل نفسك : ما الشيء المشترك بينكم وبين:

بيل جيتس .. الفارابي .. أوناسيس.. ابن سينا.. أحمد زويل.. ابن النفيس.. الحسن بن الهيثم.. ألبرت اينشتاين .. أديسون.

وغيرهم من الشخصيات المبدعة.. والناجحة والمجددة.. التي تسمع عنها أو التي تصادفك في حياتك ؟؟

- **ما الشيء المختلف بينكم وبين هؤلاء الناجحين ؟؟**

الإجابة: أولاً: لكل منكم أسلوبه في التفكير.

ثانياً: أن أساليب تفكيرهم قد قادتهم إلى تحقيق النجاح . فإلى أين قادتك أساليبك في التفكير؟

- كيف يفكر الناجحون والمتميزون .. هذا هو الهدف الذي نقدمه لك من خلال برامج **[مهارات التفكير]** **والذي نؤكد لك من خلالها أن التفكير لعبة ومهارة يمكن تعلمها وإتقانها !**

تحتوي برامج تعليم التفكير على ستة برامج.. يقدم كل برنامج بشكل مستقل:

البرنامج الأول: توسعة مجال الإدراك: وهي يهدف إلى توسيع إدراك المشاركين للنظر في جوانب أي موقف بما في ذلك العواقب المحتملة والأهداف والبدائل ووجهات نظر الآخرين.. وتدعوهم إلى التفكير في اكتشاف مشاكلهم بدلاً من إطلاق الأحكام بسرعة وتوجيه أفكارهم بشكل هادف بدلاً من إطلاق ردود الأفعال. **ويعتبر هذا البرنامج هو الجزء الأساسي منه.**

البرنامج الثاني: التنظيم: ويهدف إلى تنظيم عملية التفكير عند المشاركين ، حيث يتنقلون من خلالها بشكل غير عشوائي من نقطة إلى نقطة أخرى، حيث يتعلم من الدروس الخمسة الأولى مهارات تحديد معالم المشكلة.. ومن الخمسة الأخيرة كيفية تطوير استراتيجيات للوصول إلى الحلول.

البرنامج الثالث: التفاعل: ويهدف إلى تعليم المشارك ألا يفكر بنظرة مباشرة للمشكلة.. ولكن من خلال التفاعل القائم بين تفكيره وتفكير الآخرين.. كما يركز على الحل المنتج للمناقشة والتفاوض وليس الفوز لأجل الفوز.

البرنامج الرابع: الإبداع: ويهدف إلى إرشاد المشاركين للهروب الواعي من حصر الأفكار وإنتاج الأفكار الجديدة، وكيفية تعريف المشكلة التي يتعامل معها، وتقييم الحلول المقترحة.

البرنامج الخامس: المعلومات والعواطف: ويهدف إلى تعليم المشاركين كيفية جمع وتقييم المعلومات بشكل فعال، وتعليمهم كيفية التعرف على السبل التي تؤثر في مشاعرهم وقيمهم، ومن ثم تؤثر على بناء المعلومات، وردود أفعالهم تجاه المشاكل داخل وخارج حياتهم.

البرنامج السادس: العمل: وهو يهتم بعملية التفكير في مجموعها.. بدءً باختيار الهدف وانتهاءً بتشكيل الخطة لتنفيذ الحل.. وهذا البرنامج يعطينا الهيكل الكامل للتفكير بمسألة ما، وكذلك يعطينا هيكلا للتفكير بمشكلات أو حلولاً معينة.

.. وهذه البرامج المؤهل لتقديمها معدودون على مستوى العالم من بينهم المؤلف.. وفقاً لإجازة التدريب على برنامج تعليم التفكير لدي بونو.

ويمنح المدرب للمشاركين شهادة معتمدة صادرة من:

(De Bono Thinking)

Cavendish Information Products Ltd

التابعة لبيتر دي بونو في أكسفورد – بريطانيا..
وعليها توقيع إدوارد دي بونو صاحب ومؤلف البرامج.


وزارة التربية والتعليم والشباب
منطقة أبوظبي التعليمية

يشهد مركز [illegible]
لتعليم التفكير وتطوير المواهب
أن الأستاذ / محمد أحمد [illegible]
قد حصل على درجة [illegible] في برنامج كورت
تؤهله لتدريب غيره على استخدام كورت

Peter de Bono — Master Trainer & Global Co-ordinator for 'de Bono Thinking'
Omar Ab[illegible] — Master Trainer in 'de Bono Thinking'
Edward de Bono — Author